سلسلة خاصة بمرحلة المراهقة وبناء العلاقات

اكتسب الأصدقاء الأوفياء
وكن واحداً منهم



هل شعرت ذات مرّة بأنه تم تجاهلك؟
أو بأنك معقود اللسان؟ أو بأنك وحيد؟

ستجد في هذا الكتاب ما يمكنك القيام به
لكي تكوّن صداقات أفضل وأكثر



رون هيرون و فال جيه. بيتر



المقدمة

قد تكون العلاقات معقدة أحياناً ، ومحيرة ويصعب الوقوف على أبعادها ، والحلول السهلة لمشكلة التعامل مع الآخرين قليلة ، ولا يستطيع أحد ضمان أن تكون العلاقات بين الأفراد دائماً ممتعة ومرضية . ولكن بالتعرف على كيفية نشوء وتطور العلاقات ، سوف تستطيع اكتشاف الوسائل التى من شأنها أن تجعل علاقاتك أكثر قوة وإرضاء .

لقد صمم هذا الكتاب ليساعدك على تحسين كل علاقاتك . ويعنى الكتاب بالتواصل مع البالغين ، وزملاء الدراسة ، وعائلتك ، وكل من تتعامل معه . كما يُعنى الكتاب بجعل صداقاتك الحالية أفضل كثيراً من أى وقت مضى . فيحتوى بعض الاقتراحات والأفكار من أجل الوصول إلى ما يكمن فى علاقتك ، وهذا معناه إعطاء الفرصة للآخرين للاطلاع على الصفات الرائعة التى تتمتع بها ، واستخدام تلك الصفات لكى تهنأ بحياة أكثر سعادة وإشباعاً .

ويمكن أن تساعدك الصداقات والعلاقات الإيجابية على جعل حياتك أفضل كثيراً ، فتستمر فى التحرك فى الاتجاه الصحيح ، كما أنها تساعدك على التعامل مع ما تواجهه من مشكلات ، ولكن التعامل مع كل تلك العناصر المتشابكة للعلاقات شىء ليس باليسير . فستتغير علاقاتك بمضى الزمن ؛ حيث إن كل ما يُبنى على المشاعر والعواطف عادة ما يتغير ، وسيعطيك هذا الكتاب بعض الإرشادات المباشرة والبسيطة وبعض التحفيزات التى سوف تساعدك كثيراً .

وهذا ما خُلق الأصدقاء من أجله .



أساسيات الصداقة

يحتاج كل منا إلى الأصدقاء . فالأصدقاء هم المصدر الأساسى للسعادة والأمل فى حياتنا . وهكذا تتنوع القدرة على تكوين صداقات من شخص لآخر . فقد تكون عملية تكوين صداقات فى منتهى السهولة بالنسبة لبعض الناس ، بينما يجد الآخرون ذلك شيئاً فى غاية الصعوبة .

وهذا الفصل سيلقى الضوء على الأشياء التى تساعد على تكوين صداقات جيدة ، كما يتحدث عن كيفية تعلم تكوين صداقات جديدة ، وكذلك جعل الصداقات الحالية أفضل . فالصديق الحسن من الممكن أن يساعدك على أن تصبح شخصاً أفضل ، كما يساعدك على معرفة وفهم نفسك ، فالصداقة هى أفضل وأثمن هدية من الممكن أن تهادى بها .

كيف تبدأ الصداقة ؟ معظم الناس لا يفكرون كثيراً فى هذا ، ولكن الصداقات لا تحدث اعتباطاً . فهناك عملية جديرة بالاهتمام تحدث بين الناس . فدعنا نبدأ من الأساسيات ونلقى نظرة على تلك العلاقات من قريب .

الصديق الحق هو الذى يعرف عنك كل شيء ويحبك تماماً مثل نفسه .

وعلى الرغم من أنه لا توجد قواعد ولا قوانين ولا تعريفات محددة أو أشكال ثابتة للعلاقات الإنسانية ، إلا أن هناك فروقاً فى الطريقة التى نتعامل بها مع الآخرين وكذلك فى شعورنا تجاههم . فنصنف الناس الذين نعرفهم فى ثلاث فئات : المعارف ، والرفقاء ، والأصدقاء . فما الفرق بين الفئات الثلاث ؟

المعارف . هم هؤلاء الذين تراهم بشكل عارض ، وقد تقول لهم " مرحباً " أو قد تتبادل معهم بعض الحديث . فمن الممكن أن يكون أحد المعارف شخصاً يستقل معك نفس الأوتوبيس ، أو يدرس معك فى فصل تعليمى ما ، أو من الممكن أن يشاركك نفس مكان العمل . ومن الممكن أن تضم فئة المعارف صراف البنك الذى يصرف لك الشيك ، أو النادلة فى أحد المطاعم التى تفضل التردد عليها ، أو موظف الخزينة فى أحد المتاجر . فقد تقضون معاً وقتاً فى لقاءات قصيرة غير متوقعة ، فيسر كلاكما للقاء الآخر ويتعامل معه بارتياح ، لكن لا تتعدى العلاقة بينكما هذا . ولا شيء يحدث ليجعل هذه العلاقة تتطور أو تتغير سواء للأفضل أو للأسوأ . وإنما تكون هكذا كما هى .

الرفقاء . هم أقرب إليك لأنكم تتشاركون معاً التجارب والخبرات . فأنت تقضى مع هؤلاء الناس وقتاً أكثر من ذلك الذى تقضيه مع المعارف . فقد تكونون فى نفس الفريق الرياضى معاً ، أو تتقاسمون خزانة مشتركة فى المدرسة ، أو فى نفس جماعة

النشاط ، وقد تعملون معاً أو تدرسون فى نفس الفصل فى المدرسة ، أو تعيشون فى جيرة واحدة . فيربط بينكم اهتمام مشترك ، يكون بمثابة اللاصق الذى يربط أو يمسك علاقاتكم معاً ، فتجدون المتعة فى القيام بالأشياء سوياً .

الأصدقاء . هم " المكسب الحقيقى " فهم هؤلاء الذين تختارهم لتقضى معهم الكثير من الوقت . فهذه العلاقة مختلفة تماماً عن العلاقتين السابقتين .

للأصدقاء مكانتهم الخاصة ؛ لأنك تفعل الكثير من أجلهم كما تشاركهم القيام بالكثير . فالأصدقاء موجودون معك فى الأوقات السعيدة ، والعصيبة ، وكل الأوقات الأخرى . إن وجود صديق مخلص يُعد فى حد ذاته شيئاً رائعاً .

هل من الممكن أن يطرأ على هذه العلاقات الثلاث التغيير ؟ نعم بالطبع . فمن الممكن أن يصبح أحد الرفقاء أو حتى أحد المعارف صديقاً . وهذا هو ما يجعل الصداقة شيئاً مثيراً جداً ـ فمن الممكن لأى شخص أن يصبح صديقاً .

القواعد العشر للصداقة

كل شخص خلقه الله على هذه الأرض لديه القدرة على تكوين صداقات ـ كثير من الصداقات . ولكن لسوء الحظ ، لا يستطيع معظم الناس إظهار قدراتهم على تكوين الصداقات . فتكوين الصداقات يعتبر مهارة ، وأول خطوة على طريق تطوير هذه المهارة

هى معرفة التوافق مع الآخرين . فالأصدقاء لا يصبحون أصدقاء بين يوم وليلة ، وإنما يستغرق تكوين الصداقة وقتاً طويلاً .

فالأشخاص الذين يجيدون التواصل مع الآخرين والتوافق معهم ، يهتمون بما يحب الآخرون ، فهم يتعلمون الاهتمام بإظهار ما يجعلهم ممتعين وجذابين بالقدر الذى يسمح بأن يلتف حولهم الأصدقاء . وهكذا ، بقدر ما تتعلم من سبل التفاعل مع الآخرين ، تزيد مقدرتك على تكوين صداقات .

وإذا كان لأحد أن يعد قائمة تضم القواعد العشر الخاصة بالصداقة ، فينبغى أن تشمل هذه القائمة ما يلى :

- ✓ اشترك مع صديقك فى القيام بمعظم الأشياء .
- ✓ كن صادقاً أميناً .
- ✓ تحدث مع صديقك عما يجول بخاطرك من الأفكار ، والآمال ، والأحلام ، والمخاوف ، وعما يزعجك أيضاً .
- ✓ ليحفز كل منكما الآخر على القيام بما هو صواب .
- ✓ كن جديراً بثقة الآخرين وثق بهم .
- ✓ تحدث مع صديقك عن المشكلات والاختلاف فى الرأى .
- ✓ ليحرص كل منكما على الآخر .
- ✓ ليصغ كل منكما لصاحبه .
- ✓ هونا على بعضكما فى أوقات الشدة .
- ✓ استمتعا وامرحا معاً .

هذا كل ما فى الأمر . فإذا كان بإمكانك اتباع هذه القواعد ، فلا داعى لأن تقرأ أكثر من هذا ، فحينئذ يكون من اليسير عليك أن تصبح صديقاً جيداً .

! يجب أن يكون كل فرد على الأقل ذا أهمية بالنسبة لشخص آخر .

ولكن فكر لدقيقة . فليس من السهل اتباع هذه القواعد ، أليس كذلك ؟ ففى الواقع ، يوجد بالأمر شيء من الصعوبة . فكم من الناس الذين تعرفهم يراعون مثل هذه القواعد عن معاملة الآخرين ؟ ربما ليس كثيراً ، وإلا ما أصبح لدينا كل هذه المشكلات التى نعانى منها اليوم . إننا نعيش فى عالم تشوبه كثير من العيوب ، كما تكونت لدى الناس عادة التسبب فى إزعاج الآخرين . لذا قبل أن تترك هذا الكتاب ، اقرأ قليلاً عن المقصود بكونك صديقاً جيداً .

والآن دعنا نلق نظرة على القاعدة العاشرة . والتى وضعت فى آخر القائمة . على الرغم من أنها قد تكون نقطة البداية للصداقة . إذا كان بإمكانك أن تمرح مع شخص ما ، فأنت بذلك تضع حجر الأساس لتطوير علاقة أكثر جدية وعمقاً ، ونادراً ما يحدث عكس ذلك ، فالمرح يعتبر عنصراً أساسياً وحساساً فى الصداقة .

المقصود بالمرح ليس مجرد الهزل والنكات

يعتبر المرح شيئاً صحياً . وهو ضرورة لابد منها . فهو الذى يبقينا فى لياقة وجدانية ، تماماً مثلما تبقينا التمارين فى لياقة بدنية . فينبغى على كل الناس أن يحيوا بداخلهم حقيقة أن لديهم

القدرة على الابتسامة والضحك والشعور بالرضا ، وهكذا ، يستطيعون رسم البسمة على شفاه الآخرين فيضحكون ويشعرون بالرضا أيضاً وهذا يعتبر شيئاً فى منتهى القوة ، فالمخلوقات الأخرى لا يمكنها الاستمتاع بالحياة كما نستمتع نحن بها ، فنحن ذوو مكانة خاصة بين المخلوقات .

لسوء الحظ ، لا يتمكن العديد من الناس من التعرف على قدراتهم على تحقيق المتعة الصحية لأنفسهم مع الآخرين ، فهم يطردون الآخرين من حياتهم وينتقل معظم الأطفال إلى ألعاب الفيديو أو التلفاز من أجل المرح والاستمتاع ، ويقضون معظم أوقاتهم بمفردهم . ولا توجد أى مشكلة فى ذلك . ولكن لا ينبغى أن يحتل الفيديو والتلفاز مكان البشر فى حياتهم . فيتعرض بعض الأطفال لمخاطر كان يمكن تجنبها مثل التدخين وإدمان العقاقير ؛ لأنهم يؤمنون بأنهم بإمكانهم إيجاد المتعة وتحقيقها بشكل اصطناعى . وهذا شيء مؤسف ـ فالمتعة الحقيقية الأكثر سلاماً موجودة أمام عيونهم ، ألا وهى الصداقة .

يجد بعض الراشدين أيضاً صعوبة فى تكوين الصداقات ، فمنهم الغاضبون وحادو الطباع ، ممن لم يتعلموا أبداً كيف يتوافقون ويتفاهمون مع الآخرين . فهم يعيشون فى وحدة ومرارة وسلبية . والآن فقد حان الوقت لتتعلم كيفية الاستمتاع بالصداقة .

حاول تفعيل الأفكار التالية . وبعد ذلك ، ستتعلم كيفية الاستمتاع بحياتك والمرح مع الآخرين .

١ **عليك إدراك ما يكمن بداخلك من الخير .** تعتبر هذه هى نقطة البداية ، فكل التغييرات تنبع من داخلك أنت . وما بداخلك من المواهب والمهارات يمكن للآخرين الاستمتاع بها . هذا حقيقى بالفعل . كما أن لديك حاجة أساسية إلى أن تحب الآخرين وأن يحبك الآخرون فى المقابل . والآن حان الوقت لتلبية تلك الحاجة .

فأنت من الداخل شخص طيب وتستحق الكثير . ولكن هناك من الناس من لا يسمحون للآخرين بإدراك الخير الكامن فى أنفسهم ، ولسبب أو لآخر ، يظل مختبئاً فى داخلهم . وعندما يفعلون ذلك ، لا يمكنهم إشراك الآخرين فى معاناتهم .

وبمجرد أن تبدأ فى الوثوق فى الخير الذى بداخلك ، ستموت الشكوك والمشاعر السيئة . وستظل تخطئ ، فهذا أمر طبيعى . ولكن هذا لا يجعل منك شخصاً شريراً . فبمجرد أن تشعر بأنك راض عن نفسك ، فسوف يستمتع الناس بصحبتك .

إذن ، فالخطوة الأولى هى : كن مدركاً وثق من أعماق قلبك بأنك شخص طيب لديه ما يمكن أن يمنحه للآخرين .

! فأنت تكبر وتنضج فى اليوم الذى تضحك فيه ضحكتك الهادفة الأولى ـ فى نفسك .

٢ نمّ عندك روح الفكاهة . إذا كنت جاداً دائماً ، فحاول أن تبتهج ، فالتجهم والعبس هما " الضوء الأحمر " ، وبمنتهى السرعة سيمنعان الناس من الاقتراب منك . أما الضحكة والابتسامة فهما " الضوء الأخضر " فيظهران للناس مدى سماحتك وكم أنت ودود .

تعلم أن تضحك حتى على نفسك وعلى قصورك وعيوبك . فهذا سيخفف من بعض التوتر الذى تعانى منه فى حياتك . فإذا أردت أن تسخر من شخص ، فليكن هذا الشخص هو أنت ، وليس شخصاً آخر .

انظر إلى الجانب المضيء . ابحث عن المواقف التى تنبض بالفكاهة . تعلم كيف تلقى النكات ، وهناك العديد من الكتب والشرائط والأفلام المضحكة التى قد تساعدك على ذلك فعلاً ، كما أن منها ما هو مأساوى ولكنها تضحك أيضاً أحياناً . قم بتجميع القصص المضحكة والهزلية . تعلم كيفية استخدام التورية والتلاعب بالألفاظ لتمرح . حاول تقليد المشهورين ، وتذكر دائماً أن تتناول المشكلات بأسلوب إيجابى يقيك المخاوف التى لا داعى لوجودها .

ومن الطبيعى أن هناك أوقاتاً يعتبر فيها الضحك وتبادل النكات شيئاً غير مناسب ولا ملائم . فلا تدع روح الفكاهة التى تتمتع بها لتكون سبباً فى وقاحتك أو عدم مراعاة الآخرين . فالضحك يعتبر دواء جيداً ، ولكن لابد من استخدامه فى الأوقات المناسبة .

فابتسم وابتسم وابتسم . هذا سيجعل الناس يتساءلون عما يضحكك . ومن ثم يبادلونك تصرفك الودود والمتفتح .

! لم يسبق أن أصاب العمى أحداً ، حين نظر للوجه الساطع لحياته .

٣ احترم حقوق الآخرين . فلهم آراؤهم ، ولك آراؤك . والاختلاف فى الآراء أمر صحى . فستصبح الحياة مملة جداً لو فكر كل واحد بنفس طريقة الآخرين . ولا تعتقد أن الآخرين أغبياء لمجرد اختلافهم معك فى الرأى . فدعهم يعبروا عما يجول بخواطرهم وتذكر : إنك تستحق نفس الاحترام من الآخرين .

وتعلم كيفية الإنصات إلى الآخرين دون أن تقلل من شأنهم أو تحاول إقناعهم بأن رأيك هو الرأى الصائب . فمن الممتع أن تنظر للأمور من زاوية مغايرة .

هناك ست كلمات مهمة : " أنا أقر بأننى قد فعلت خطأ " .

خمس كلمات مهمة : " أعترف بأنك أحسنت فعل هذا " .

أربع كلمات مهمة : " خبرنى عن رأيك الشخصى " .

ثلاث كلمات مهمة : " هل يمكننى مساعدتك ؟ "

كلمتان مهمتان : " شكراً لك " .

كلمة مهمة : " نحن " .

٤ كن لطيفاً محسناً . هذا لا يعنى أنك ضعيف ، فالأمر يتطلب قدراً عالياً من الشجاعة . وستتعلم ، على مدى حياتك ، أنك إن أحسنت إلى الآخرين فسيحترمونك أكثر . فاللطف هو إحدى حلقات السلسلة التى تربط الناس بعضهم ببعض .

تعتبر معاملة الناس بالحسنى مثل غرس بذور الأزهار التى ستزدهر وتتفتح فى يوم من الأيام لتبعث فى نفوس الناس البهجة ، أما الإساءة إليهم فهى مثل غرس بذور الأعشاب الضارة التى تنمو وتخنق كل الأشياء الجميلة التى من حولك . فلا تساعد الأعشاب الضارة على النمو فالكون لا يحتمل المزيد منها . وبدلاً من ذلك فعليك أن تبذر كثيراً من بذور اللطف والعطف قدر ما تستطيع ، وتأكد من استغلال الوقت فى الاستمتاع بالأزهار التى تنمو من هذه البذور .

متى ينبغى أن تبدأ فى أن تكون لطيفاً ؟ الآن ، قم بمساعدة من هو فى حاجة إلى مساعدة ، قم بمجاملة شخص ما ، افتح الباب لشخص ما ، لوح بيدك إلى صديق دليلاً على التحية . حفز شخصاً يشعر بالإحباط وشجعه ، قل شيئاً إيجابياً ، فهناك مئات الأشياء الصغيرة التى يمكنك القيام بها لكى تظهر اللطف والإحسان .

وسوف تجد أن الإحسان إلى الآخرين يُعد استثماراً مربحاً ، استثماراً يعود عليك بأسهم كبيرة . فلن يحبك الآخرون فحسب ، بل ستحب نفسك أيضاً ، وستشعر برضا داخلى . وهذا هو أفضل ما فى الحياة الأولى والآخرة .

٣ من اللطيف أن تكون مهماً ، ولكن الأهم هو أن تكون لطيفاً .

٥ كن متعاطفاً . بمعنى آخر ، حاول أن تتفهم ما يمر به الآخرون . انظر إلى الحياة بأعينهم . وتذكر عندما كنت تشعر بما يشعرون به ، وتذكر كم كان هذا مؤلماً . فإذا تعاطفت مع شخص ما وتفهمت مشاعره ، فسيمكنك مساعدته .

فالصداقة مثل الزجاج قابلة للكسر ولذا فإنها تحتاج إلى عناية كبيرة فى التعامل معها مثل بقية الأشياء الثمينة الهشة .

٦ لا تكثر الشكوى . فالناس يملون من الاستماع إلى الأنين والنحيب المستمر . فلا ينتج عن ذلك سوى إبعاد الآخرين عنك ، فالحياة لا تسير دائماً على هواك ، وتعلم أن تتقبل ما لا تستطيع تغييره ، وحاول جاهداً تغيير ما يمكنك تغييره . وحاول نسيان الأشياء الصغيرة التى تقلقك . وبدلاً من قضاء الوقت فى الشكوى ، اقضه فى الإحسان إلى الآخرين .

٧ لا تتوقف عن التعامل مع الآخرين بطريقة ودودة . حتى إذا قابلت أناساً من السلبيين المنغلقين ، فلا تيأس أبداً ولا تستسلم . ولا تدعهم يحولوك إلى واحد منهم . ولكن استمر فى التعامل بطريقة لطيفة وودودة . أظهر لهم الخير ، وبالتالى ستصبح عادة كل الأمور على ما يرام .

فاتباع تلك النصائح سيساعدك كثيراً على الابتهاج فى حياتك . وأنت تعلم بالطبع أن البهجة ليست مجرد الضحك واللعب وتبادل النكات ، على الرغم من أن تلك أشياء مهمة . فالبهجة أيضاً تعنى الحصول على المتعة والسعادة .

فدعنا ننظر إلى الزمان والمكان اللذين يمكنك فيهما استخدام هذه الأفكار .

مقابلة الناس وتكوين صداقات

التواصل مع الآخرين يتطلب القيام باتخاذ إجراء عملى . ولا يمكن أن تجلس متكئاً وتأمل أن تمطر السماء عليك أصدقاء ، فلابد أن تخرج وتقابل الناس ، أما إن كنت خجولاً ، فانظر للنصائح .

الخطوة الأولى بسيطة للغاية ، اذهب إلى الأماكن التى تستمتع بها وافعل ما يروق لك . وفى هذه الأثناء ستتقابل مع أفراد يستمتعون بنفس اهتماماتك أو اهتمامات مماثلة ، فالقيام معهم بنفس الأشياء يعنى أنه سيكون لديكم الكثير لتتحدثوا عنه . اقتنص الفرصة لتذيب الجليد مع الآخرين . واجعل الموضوع بسيطاً وسهلاً فاسألهم مثلاً : " هل تأتى هنا كثيراً ؟ " أو " هل تجيد أداء هذه الأشياء ؟ " وحاول تطوير مهاراتك فى الحوار .

يحتوى الفصل التالى على كثير من الإرشادات لتحسين قدرتك على التحدث مع الآخرين .

فبغض النظر عن اهتماماتك ، الأهم هو القيام بما يساعدك على مقابلة الآخرين . وإن لم يكن لديك الكثير من الاهتمامات التى تجعلك تشترك مع الآخرين ، فحاول أن تشغل نفسك بشيء ما . وحاول إيجاد الأشياء التى تبرع فيها ، وتعلم كيفية استخدامها لمقابلة الآخرين . ابدأ فى التعرف على الآخرين عن طريق الاشتراك فى أنشطة الرياضة ، والموسيقى ، والنوادى ، ودور العبادة ، وغير ذلك من الأنشطة . فمن المعروف بالطبع أنه كلما ازداد عدد الأفراد الذين تقابلهم وتتحدث معهم ، زاد احتمال عثورك على الناس الذين يتمتعون بالصفات التى تبحث عنها فى صديق .

استمر فى القراءة . فالفصول المقبلة بها من الاقتراحات والأفكار ما يساعدك على مقابلة الآخرين وتكوين صداقات .

! أحسنِ إلى أصدقائك ، فإن لم تفعل ، فسوف تكون شخصاً غريباً تماماً .

٥

وحدات بناء الحوار

يعتبر بناء أى علاقة إيجابية مثل بناء أى منزل ، ففى البداية لابد من وجود أساس ثابت ، والحوار هو أحد عناصر البناء التى تستخدم فى تأسيس أى علاقة جيدة .

فإذا أردت أن تتواصل مع الآخرين فلابد أن تعرف كيفية التحدث بطريقة لائقة ومناسبة . ولسوء الحظ فليس كل واحد منا يجيد هذا الأمر فلم يولد أحد ولديه هذه القدرة على التحدث مع الآخرين ، فموهبة المحاورة مهارة مكتسبة .

من اليسير أن نتحدث مع أصدقائنا المقربين ، لكن عندما يتعلق الأمر بأشخاص لا نعرفهم جيداً يعانى الكثيرون . فيرغب الكسالى من الناس فى أن يتجنبوا لقاء الآخرين ، قائلين لأنفسهم إن الأمر لا يستحق التعب . وما يفعلونه فى ذلك فعلاً هو محاولة تغطية حقيقة خوفهم من الشعور بالجبن أو النظر إليهم على أنهم حمقى . هذا شيء مفهوم ، ولكن يمكن التغلب عليه إذا بذلنا قليلاً من الجهد .

لا يختلف إتقان الحوار عن إتقان هجاء الكلمات أو الرياضة ، أو ألعاب الفيديو . فربما يتميز بعض الناس بموهبة طبيعية أكثر من غيرهم ، لكن جميع المهارات ، بما فيها الحوار ، يمكن اكتسابها إذا أردت فعل ذلك . وما عليك فقط إلا معرفة ما ينبغى عمله ، وبعد ذلك تبدأ فى الممارسة ، فأبطال الرياضة الناجحون والموسيقيون ، وفنيو الميكانيكا ، والنجارون ، والتنفيذيون أصبحوا ناجحين بفضل ممارسة أعمالهم ومهاراتهم يوماً بعد آخر ، وهذا ينطبق على مهارات الحوار . فكلما استخدمت هذه المهارات ، زاد إتقانك لها .

إذا أردت الوصول إلى ما ترمى إليه فى هذا العالم ، فنجاحك فى هذا يتوقف إلى حد كبير على درجة إجادتك فى حوار الآخرين ؛ فمعظم الوظائف تتطلب ملاقاة الناس وتبادل الحديث معهم أو على الأقل تبادل بعض المحادثات الصغيرة الودودة ، ولذلك فعليك تعلم مهارات الحوار ، هذا إن لم تكن ترغب فى العيش فى خيمة منعزلة وسط الغابات ، إن كنت قد ابتعدت عن ملاقاة الناس والتحدث إليهم ، فقد حان الوقت لتتعلم السلوكيات الأساسية التى تساعدك فى كثير من الأماكن - فى المنزل ، وفى المدرسة ، وفى عملك ، ومع الناس الجدد ، وفى مقابلات العمل ، ومع الأصدقاء ، وفى مواقف أخرى كثيرة لا تعد ولا تحصى .

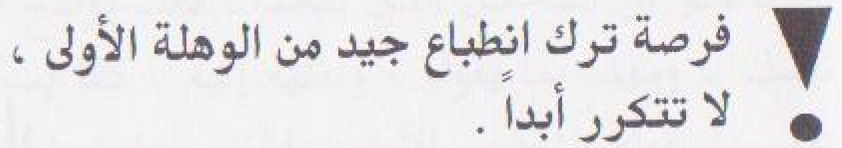
قصة " راى "

" راى " طفل صغير كان يعانى كثيراً عند تكوين صداقات . فعندما كان يذهب إلى مكان ما ، كان لا ينتظر حتى يعرف ما يدور حوله ، ولكنه كان يقحم نفسه

للاشتراك فى الحوار . فقد اعتاد مقاطعة الآخرين واحتكار الحديث بمفرده ، فكان يبالغ كثيراً فى الحديث عن إنجازاته ، بل ويكذب على رفاقه ، فقال لهم إن والده يحجز كل عام بالدرجة الممتازة وإن لعائلته منزلاً فى " هاواى " يقضون فيه الإجازات . ولكن كان الأطفال يعرفون أن هذا ليس حقيقياً . فأراد أن يكون له أصدقاء ، وفى الواقع فقد أراد بمبالغاته وأكاذيبه التأثير فى الآخرين وجعلهم يحبونه . ولكن لم يدرك أن أكاذيبه كانت تجعل الآخرين يبتعدون عنه . لذا ، فإن " راى " بحاجة إلى تعلم مهارات الحوار التى تظهر للآخرين أنه شخص جدير بالثقة وأنه شخص مسل فيحيط به الناس كما أنه أيضا يهتم بما يقولون .

البداية

لنبدأ من الانطباعات الأولى . من المحتمل أن تكون قد شعرت بالتوتر من مقابلة شخص ما ، وخاصة إذا كنت تريد أن تترك فيه انطباعاً جيداً للوهلة الأولى . فقد يكون هذا الشخص مدرسك أو رئيسك أو مدربك أو ضابط شرطة وقد يكون أى شخص له تأثير فى حياتك . فيستمر الضغط وقد يحطم أعصابك .



إليك ما يحدث فى الانطباعات الأولى : فعندما يقابلك الناس للمرة الأولى فهم يكونون عنك صورة عقلية ويحفظونها لاستدعائها

فى وقت لاحق ، بالضبط كما يستدعى جهاز الكمبيوتر رسالة تم تخزينها . ويعتبر ما يستدعونه شيئاً مهماً بالنسبة للطريقة التى يعاملونك بها لاحقاً . وبعد مقابلتك ، سيكون شيئاً رائعاً إذا قالوا لأنفسهم : " ياله من شخص رائع ، لقد أثر فىّ فعلاً " . فإذا تذكرك الناس بالخير ، فسوف تفتح أمامك الأبواب لاقتناص العديد من الفرص .

ما الذى يمنع الناس من ترك انطباع جيد لدى الآخرين ؟ فى بعض المواقف يصبح الناس قلقين وأيديهم رطبة بسبب الخوف ويصابون بجفاف فى اللسان والحلق كما يصابون بالنسيان . فإذا حدثت لك مثل هذه الأعراض ، فستعرف إلى أى مدى تعتبر هذه الأعراض شيئاً مزعجاً . ومن الأسهل أن تهدأ ولا تشغل بالك . فقد لا يوجد على وجه الأرض شخص راشد نسى كم كان متوتراً فى أول موعد له مع خطيبته !

حين تقابل شخصاً جديداً ، ستكون فكرة رائعة أن تجهز له جملة لتحييه بها . مثل " مرحباً " . وإذا عرفته باسمك سيكون شيئاً جيداً . ومن المهم أيضاً أن تظهر اهتماماً بما يقوله الشخص الآخر وما يفعله . فهذا سيساعدك على تحديد ما ستفعله استجابة لذلك . فالصمت أو التوتر أو الدندنة ستجعله يبتعد عنك .

مهارات الحوار

يعتبر التحدث مع الآخرين تماماً مثل لعبة " هات وخذ " ، فعندما تلعب هذه اللعبة ، يبدأ أحد الأشخاص بإلقاء الكرة إلى

شخص آخر ، ثم يقوم ذلك الشخص بإعادة الكرة إلى الشخص الأول وهكذا . هذا شيء بسيط وفيه مشاركة متساوية .

دعنا نفترض أنك قد ألقيت الكرة إلى شخص ما ، وهذا الشخص لم يرد عليك الكرة . فربما يحتفظ بها ، أو يلقيها إلى شخص آخر ، أو يتجاهلك تماماً . ماذا سيحدث ؟ الألم النفسى والحيرة . فلم تعد مشاركاً من اللعبة . هكذا وستشعر بأنك أصبحت " خارج اللعبة " إن لم يلق إليك أحد الكرة أثناء تبادل الحوار .

الحوار عبارة عن مهارة تفاعلية متبادلة . فكل شخص يبدأ حديثه من حيث انتهى الآخرون . فإذا عرف كل فرد قواعد اللعبة ، فسينعم الجميع بوقت جيد وسينالون فرصتهم فى اللعبة .

قد تساعدك النصائح التالية على تحسين مهارات الحوار لديك :

١ **انظر إلى الشخص الذى تتحدث إليه** . يعتبر هذا السلوك البسيط شيئاً فى غاية الأهمية ، فأفضل طريقة لبدء أى تفاعل هو التواصل عن طريق العين .

فالنظر إلى الشخص الذى يتحدث معك يوضح له أنك واثق من نفسك ، ومهتم بما يقول ، ومنتبه إليه ، كما يساعدك هذا على أن تفهم ما يقوله الشخص الآخر . فالناس عادة ما يثقون فى الشخص الذى يتمتع بالثقة فينظر فى أعينهم مباشرة أثناء الحديث . وتعد هذه فائدة عظيمة لمثل هذا السلوك البسيط ، أليس كذلك ؟

ولكن عليك أن تتأكد من أنك لا تحملق ، أو تنظر شزراً ، أو توحى بتعبيرات سلبية ، وحاول أن تنظر إلى الشخص الذى تحاوره كما لو كنت تنظر إلى صديق ، وهكذا ، سيقل ما يواجهك من مشكلات .

! **تعتبر طريقة التعبير التى تنتهجها ، هى أهم شيء فى الأشياء التى تفعلها .**

٢ **كن هادئاً عندما تتحدث إلى الآخرين ، أو على الأقل حاول أن تبدو كذلك .** هناك كثير من السلوكيات التى تشير إلى أنك متوتر أو مشدود الأعصاب ، تأكد من أنك لا تنظر بعيداً أو فى الأرض ، أو تحملق إلى يديك ، أو تتململ ، أو تقرض أظافرك ، أو تتثاءب ، أو ترتعد قدماك ، فسيعتقد الناس أنك تتصرف تجاههم بوقاحة وأنك لا تحترمهم ، أو أنك لا تبدى نحوهم اهتماماً ، أو على الأقل لا يعنيك ما يقولون . وبدلاً من ذلك أظهر إيماءات الرأس . وابتسم فى الوقت المناسب ، أو قل أى شيء يوضح أنك تصغى إليهم ، وإذا كنت متوتراً ، فخذ نفساً عميقاً قبل أن تبدأ الحديث . والأهم من ذلك كله ، هو أن يبدو على وجهك الرضا والارتياح ، فإن ذلك سوف يظهر للآخرين أنك واثق من نفسك ورابط الجأش .

٣ **لا تقاطع الحديث أو تحتكره لنفسك .** حتى إذا كان لديك شيء ملح تود قوله ، فانتظر حتى ينتهى الشخص الآخر من حديثه . وإذا كنت تتحدث ، فحفز الآخرين على المشاركة برأيهم وذلك عن طريق توجيه أسئلة مثل " ما رأيك فى

هذا ؟ " . هذا يشجع على تبادل المزيد من الحوار بشكل لائق . فالناس دائماً ما يحبون أن يتم إشراكهم فى الحديث . كما لا يرغب الجميع فى الحديث إلى شخص يتظاهر بأنه يعرف كل شيء .

! **لا ضرر من أن تتحكم فى زمام المحادثة ، لكن عليك أن تترك الكلمة لغيرك بين الحين والآخر .**

٤ **قم بتوجيه الأسئلة .** يبدأ العديد من الحوارات بتوجيه سؤال من أحد الأشخاص إلى شخص آخر . فأنت فى كل يوم قد تلتقى مع العديد من الأشخاص الذين يكونون مرشحين للخوض معك فى محادثة . فابدأ هذه المحادثة . فغالباً ما يبدى الناس إشارات تدل على استعدادهم للحوار . فابحث عن الشخص الذى يبدو ودوداً وسعيداً ، ولا تتحدث مع الشخص ذى الصوت المرتفع أو الذى يستهزئ بالآخرين .

تعلم توجيه أسئلة تتطلب الإجابة عليها كلمات أكثر من كلمة " نعم " و " لا " . وإذا كنت قد عانيت من التوصل إلى أسئلة فى الماضى لأنك كنت عصبياً ، ففكر فى الإمكانيات المتاحة بين يديك الآن . اطلب رأى الآخرين . فالآراء غالباً ما تعطيك فكرة ما عما يكون عليه الآخرون وعن طبيعتهم . ولكن إذا طلبت رأياً ، فتأكد من أنك فعلاً ترغب فى سماعه ، فسوف يبدو عليك الاهتمام إذا كنت فعلاً مهتماً ! فكن دائماً على وعى بما يحدث فى المدرسة ، واسأل الآخرين عن آرائهم وعن طعامهم المفضل وهواياتهم ، ورياضتهم . فعلى سبيل المثال يمكنك توجيه سؤال مثل : " ما هو

مكانك المفضل الذى تحب أن تتناول فيه طعامك ؟ " أو " ما هو البرنامج التليفزيونى المفضل لديك ؟ " .

اجعل دائماً أسئلتك عامة وتسهل الإجابة عنها . فأنت لا تبحث عن زوجة أو عن حل لقضية السلام فى العالم كله وإنما فقط تريد أن تبدأ محادثة . وتأكد دائماً من أنك لا توجه أسئلة شخصية جداً . وإلا فقد يتسبب ذلك فى تكوين أعداء بدلاً من تكوين أصدقاء .

وإذا طلب منك شخص ما ألا تتدخل فيما لا يعنيك فقل : " أنا آسف " ، وابتعد عنه . لا تحاول أن تشرح له ما تريد ، فربما كان الوقت غير مناسب أو الشخص غير مناسب . فعلى سبيل المثال ، عندما تجد مجموعة من الأصدقاء معاً وأنت لا تعرفهم ، وهم يتبادلون النكات ويضحكون معاً ، فقد يكون من غير الحكمة أن تحاول الانضمام إليهم ، فقد يعتقدون أنك تحاول إقحام نفسك فى الحوار ، ومن الأفضل أن تبدأ محادثة مع شخص بمفرده ، بدلاً من بدئها مع مجموعة متآلفة مسبقاً .

وعلى أية حال ، إن إبداء الاهتمام عن طريق توجيه أسئلة يعتبر طريقة جيدة فى بدء أى محادثة . ولا تخرج باحثاً عن أفضل صديق ؛ وإنما المطلوب منك فقط هو أن تنمى قدراتك على التحدث إلى الآخرين فالناس سيشاركونك فى الحديث بذكر الكثير عن أنفسهم إذا شعروا بالارتياح للحديث معك ، ومن المحتمل أن تنشأ علاقة حميمة بينكم . لكن قبل كل هذا لابد أن تكون المحادثة فى البداية خفيفة ومناسبة .

٥ اجعل نبرة صوتك أداة لمنفعتك . يعتبر أسلوبك فى طرح الأشياء فى غاية الأهمية . فبصوتك ترسل إشارات . وهذا يعنى أنك قد تبدو مهتماً ، مراعياً للمشاعر ، متعاطفاً ، نشيطاً ، متحمساً ، منزعجاً ، سخيفاً ، وهكذا ، كل هذا قد يظهر من الطريقة التى تقول بها شيئاً ما . فنوّع نبرة صوتك لكى تلائم الانطباع الذى يأخذه عنك الآخرون .

وتأكد من أن مستوى صوتك يلائم الموقف . فالصوت العالى قد يكون مناسباً حينما تكون فى ملعب للكرة ، ولكنه غير مناسب فى دور العبادة . وقد يكون الهمس جيداً فى بعض الأحيان ، ولكن فى أحيان أخرى قد يشير إلى نقص الثقة بالنفس . وبالطبع فإنك تعلم كم هو أمر بغيض حينما تذهب إلى المسرح وتجد بعض الأشخاص يضحكون أو يتحدثون ، وبالتالى لا يتمكن الآخرون من سماع العرض والاستمتاع به . فعليك دائماً تقييم الموقف ثم تحدث بمستوى الصوت الذى يناسبه .

وبجانب مستوى الصوت ، فكر فى أسلوب التعبير بالصوت . وهذا يعنى أن تشدد على بعض الكلمات ، أو النطق بطريقة معبرة عن مشاعرك . ومن أفضل الأمثلة على ذلك : ما يقوم به المعلق الرياضى حينما يعلق على لعبة مثيرة . فهو يعبر بشكل درامى وبلغة حيوية ويستخدم نبرات صوته بطريقة ماهرة ، فيعلو صوته تارة ، وينخفض تارة ، ويتكلم بسرعة وبعد ذلك ببطء ، وبجهورية ثم بنعومة ، وطوال الوقت يشدد على كلمات معينة تعطى للجمهور صورة واضحة جداً عما يحدث ، فالطريقة التى يصف بها الحدث تحدد مدى رغبتك فى أن توليه انتباهك .

على الجانب الآخر ، يمكنك أن تفكر فى شخص يتحدث بطريقة مملة رتيبة . فيصعب عليك وقتها أن تظل يقظاً ، أليس كذلك ؟ وتنتبه فجأة لتجد نفسك كما لو كنت مستغرقاً فى أحلام اليقظة ويفوتك ما يقوله هذا الشخص .

إن لم تكن تعرف كيف يبدو صوتك ، فتحدث أمام جهاز تسجيل ، وقد تندهش حينئذ لما ستسمعه . فمعظم الناس يكون رد فعلهم : " هذا ليس صوتى ! أنا لا أبدو هكذا ! " ، استمتع بذلك إذن . وحاول أن تقلد الآخرين أو تتحدث بلهجة معينة ، غن أغنية ، أو اقرأ من كتاب ، ويمكنك ابتكار العديد من الطرق لكى تقول نفس الكلمات .

قم بممارسة هذا الأمر مع التنويع فى مستوى صوتك وتغيير مقاماته ، وفيما يلى تجربة رائعة لذلك : قل الجمل الآتية بصوت مرتفع مشدداً فى كل مرة على الكلمة التى تحتها خط . شدد بوضوح على الكلمة . وعبّر بشكل تمثيلى . فقد تندهش مثلاً من مدى تغير معنى الجملة فى كل مرة .

أنا لم أقل إنه سرق النقود .

أنا **لم** أقل إنه سرق النقود .

أنا لم **أقل** إنه سرق النقود .

أنا لم أقل **إنه** سرق النقود .

أنا لم أقل إنه **سرق** النقود .

أنا لم أقل إنه سرق **النقود** .

هل لاحظت إلى أى مدى قد تغير المعنى ؟ فمستوى الصوت ومقاماته من الممكن أن يغيرا الرسالة التى تود توصيلها إلى الآخرين . حتى أية كلمة قد توحى بالإثارة ، أو الملل أو الغضب ، حسب الطريقة التى تقولها بها .

لكن خذ حذرك ، فلا تبالغ فى هذا ولا تتوسع . وحينما تتحدث إلى الناس لا تتظاهر بأنك تستعرض قدرتك على تمثيل جزء من مسرحية فيظنون أنك تستخف بهم إذا أفرطت فى هذا . ولكن يمكنك استخدام نبرات صوتك لتصل رسالتك للقلوب . وهذا هو المقصود باستخدام صوتك كأداة لمنفعتك.

٦ ابحث عن هؤلاء الذين لهم نفس اهتماماتك وقيمك .

إنه من الأسهل أن تتحدث إلى من يحبون نفس الأشياء التى تحبها .

!

النمام هو الذى يتحدث إليك عن الآخرين .

الممل هو الذى يتحدث فقط عن نفسه .

المتحدث البارع هو الذى يتحدث إليك عن نفسك أنت .

٧ ابدأ بالتحدث عن اهتمامات الشخص الآخر .

بمجرد أن تجد الناس يتحدثون عن أنفسهم ، وهواياتهم ، أو أهدافهم ، أو اهتماماتهم ، فإنه من السهل حينئذ أن تجعل المحادثة مستمرة وذلك بتوجيه المزيد من الأسئلة . فالناس يحبون أن يتحدثوا عن اهتماماتهم ، فاستمع بانتباه ، لأن الناس عادة ما يصرخون ويتأثرون عندما تتذكر ما قد قالوه .

٨ نوّع فى الموضوعات التى تتحدث عنها . كن متابعاً للأحداث الجارية وعلى علم بما يدور فى المدرسة وفى المنطقة التى تسكن فيها ، اقرأ عن الرياضة ، والأحداث الجارية ، والموسيقى ، والأفلام . فإن لم يكن لديك أى شيء تضيفه إلى الحوار ، فإن هذا سيجعلك تشعر بأنك مهمش ومهمل وهذا لا يعنى أنك فى حاجة لأن تكون خبيراً ، ولكن ينبغى أن تكون لديك المعرفة الكافية لاستنباط أسئلة ذكية .

إن كانت معرفتك قليلة بموضوع معين ، فاسأل شخصاً ذا دراية أكثر به . ودع هذا الشخص يتحدث فبالطبع سيشعر بالسعادة لأنه يعرف الكثير ، وقد تتعلم أنت شيئاً جديداً من هذه العملية . كما سيمنحك هذه المعرفة بما يمكنك التحدث عنه لاحقاً .

! لو أراد الله للإنسان أن يتحدث أكثر مما يستمع ، لخلق له فمين وأذناً واحدة .

٩ كن منتبها . استمع جيداً وراقب ما يقوله ويفعله الشخص الآخر . قد يبدو هذا بسيطاً ، لكن الكثير من الناس لا يجيدون فن إعارة الانتباه . فيمكنك اكتشاف الكثير عن شخص ما عن طريق الاستماع جيداً إلى ما اختاره من الكلمات ونبرات صوته ، وعن طريق ملاحظة تعبيرات وجهه ولغة جسده . فهذه العلامات من الممكن أن تعطيك دلائل عما إذا كان هذا الشخص مخلصاً ، أو ودوداً ، أو عطوفاً ، وقد توضح أيضاً إذا ما كان هذا الشخص مهتماً بما تود أن تقوله أم لا ، فإذا تثاءب شخص أو نظر فى ساعته ، أو

تململ مراراً أثناء حديثك ، فهذا يعنى إما أنه متعب أو أنه قد أصابه الملل ، فإذا فاتتك هذه الإشارات أو أسأت قراءتها فقد يعرضك ذلك للحرج .

من الأفضل كثيراً أن تتحدث إلى شخص يساعد على استمرار الحوار فيقول : " ياله من شيء رائع " أو " هذا عظيم ! " أو " أنت تمزح ! " أو " وماذا حدث بعد ذلك ؟ " فهذه التعليقات تجعل الشخص يشعر بالارتياح لتبادل المعلومات مع شخص ما .

إذن تذكر أن ما يقوله الشخص أو ما يفعله قد يساعدك على اتخاذ القرار بشأن الاستمرار فى نفس الموضوع ، أو التحدث فى موضوع آخر ، أو إنهاء المحادثة .

١٠ عبر عن مشاعرك وآرائك . سوف تساعدك العديد من المقترحات السابقة على أن تجعل الناس يجاذبونك أطراف الحديث ، فإذا كان هدفك هو تكوين العلاقات بواسطة استخدام مهاراتك فى الحديث ، فعليك أيضاً أن تعبر عن أفكارك ومشاعرك . فدع الناس يدخلوا إلى حياتك ، لكن اكشف لهم فقط الجانب الذى تريدهم أن يعرفوه منك . لا تشركهم فى حياتك الشخصية وأفكارك الخاصة ، خاصة إن كانت العلاقة فى مهدها .

كن صادقاً . فبعض الناس يميلون إلى التباهى ، أو إعطاء انطباعات مزيفة عن أنفسهم على أمل نيل إعجاب الآخرين ، فهذا شيء غير فعال ، ونادراً ما يؤدى إلى علاقة قوية . فقل ما هو حقيقى ، ولا ضرر من الاعتراف بنقاط ضعفك إلى جانب مواطن

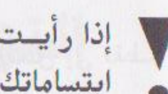
قوتك . فالناس سيرونك على أنك منفتح و " إنسان " عندما تعترف بأخطائك وتسخر من نقاط ضعفك وعيوبك . ولكن تأكد من مراعاة التوازن بين الحديث عن نجاحك والحديث عن جوانب فشلك . فالإفراط فى الحديث عما تفعله من صواب قد يجعل الناس يظنون أنك إنسان متمركز حول ذاته ، كما أن الحديث كثيراً عما تفعله من خطأ ، قد يظهرك علي أنك إنسان فاشل ، وتذكر أن ما تقوله يعطى للناس انطباعاً كاملاً عنك . فأعطهم صورة دقيقة .

١١ استمر فى المحاولة . بمجرد أن تقرر أنك مستعد لبدء حوار مع شخص ما ، فانطلق ، وتذكر فقط ثلاثة إرشادات أساسية : كن بسيطاً ومباشراً ، وكن صادقاً ، ومتحمساً . فتلك هى المفاتيح الأساسية لأن تترك أولاً انطباعاً جيداً وتبدأ حواراً طيباً . وإذا أخطأت مرتين على طول الطريق ، مثل قولك شيئاً خاطئاً ، فلا تقلق لذلك . فهناك قول مأثور يقول : " إن لم تنجح من البداية ، فحاول ثم حاول مرة أخرى " . وقد يكون صحيحاً أن تقول " إن لم تنجح من البداية ، فهذا أمر طبيعى " ! . فكلنا معرضون للخطأ ، لذا تعلّم من أخطائك واستمر فى طريقك .

ليس المقصود بهذه الإرشادات أن تصبح متحدثاً محترفاً لكنها سوف تساعدك على أن تشعر بالراحة والطمأنينة حينما تتحدث مع الآخرين . فإذا كنت فعلاً جاداً فى رغبتك فى تحسين مهارات الحوار لديك ، فكل ما تتكلف هو القليل من الجهد . فقد تضطر إلى التدرب على ما تقوله **وكيف تقوله** ، وتتعلم أن تنتبه جيداً إلى ردود أفعال الآخرين . **ولكن إذا فعلت هذا** ، فسوف تجد من

الأسهل الآن أن تجرى حوارات ذات معنى ومثيرة ومرحة من أى وقت مضى . فسيرغب الناس فى الالتفاف حولك إذا كنت ودوداً ومقنعاً ولديك من مجالات الحوار ما يمتعهم .

! إذا رأيت شخصاً بلا ابتسامة ، فأعطه واحدة من ابتساماتك .



وإجمالاً : إليك بعض الطرق لكى تبدأ حواراً ، وتحافظ على استمراره ، ثم تنهيه :

بدء الحوار

- ✓ اسال الشخص الآخر عن رأيه .
- ✓ أثن عليه .
- ✓ اطلب المساعدة .
- ✓ شارك برأيك .

الحفاظ على استمرار الحوار

- ✓ عبر عن اهتمامك بما يقوله الشخص الآخر .
- ✓ سل أسئلة تتابع بها الحديث .
- ✓ اعرض رأيك .
- ✓ قم بتغيير الموضوع إذا لزم الأمر .
- ✓ اسأله عن نفسه " لكن لا تتدخل فى خصوصياته " .

إنهاء الحوار

- ✓ كف عن الحديث فى هذا الموضوع إن لم تجد فيه شيئاً مثيراً .
- ✓ عبر عن تقديرك لأفكار الشخص الآخر وانتقل إلى نقطة أخرى .
- ✓ إنه الحوار دائماً بملاحظات أو تعليقات إيجابية ، فيمكنك استخدام واحدة أو أكثر مما يلي :

أبد المجاملة : " شكراً جزيلاً . لقد ساعدتنى حقاً " .

أبد التقدير والاحترام : " لقد كان لطيفاً الحديث معك " .

أبد الرغبة فى رؤية هذا الشخص فى المستقبل : " يسعدنى أن نتحدث معاً مرة أخرى " .

قل جملة ختامية : " ينبغى على أن أذهب لعملى الآن . أراك لاحقاً " .

التواصل مع الآخرين

قد يبدو التواصل مع الآخرين شيئاً سهلاً . لكنه ليس كذلك . فالإنسان كائن مركب ومعقد ، يصعب جداً فهمه . فكل فرد له شخصيته الفريدة ، ونظرته المختلفة للأمور ، وظروفه المختلفة التى تشكل هويته ، فهناك تصرفات لبعض الناس تجعل من السهل على الآخرين أن يتعرفوا عليهم ويحبوهم ، بينما يجعل آخرون هذه المسألة صعبة للغاية .

فلماذا إذن يعتبر تعلم التواصل مع الآخرين شيئاً مهماً ؟ لأن مقداراً كبيراً مما تمر به فى حياتك من المتعة أو الألم يتوقف على مدى نجاحك فى التعامل مع الآخرين ، سواء كانوا من المعارف أو الرفاق أو الأصدقاء ـ حسبما ذكرنا فى الفصل الأول ـ أو حتى الغرباء .

فإذا كنت تتمتع بقدرة على التفاعل الجيد والإيجابى ، فستصبح حياتك جيدة وتستمر فى سلاسة ، والعكس صحيح ، فإن لم تستطع التواصل مع الآخرين فستزداد حياتك صعوبة .

التواصل مع الآخرين لا يعنى أن تكون زائفاً وتتودد إليهم متعمداً " تقبيل أعتابهم " . فهذا الأسلوب يمارسه فقط الأشخاص الأنانيون الذين يريدون فقط شيئاً فى المقابل . وسواء عاجلاً أو آجلاً ، فإن الناس من خلال هذا السلوك سوف يدركون ما قد يتسم به الشخص من الزيف وعدم الإخلاص .

يعنى التواصل مع الآخرين القيام بأشياء بدافع الاهتمام بالآخرين واحترام آرائهم وحقوقهم ، وباختصار ، فإن التواصل مع الآخرين يعنى أن تعامل الناس بالطريقة التى تحب أن يعاملوك بها . وبهذا فلن تكون زائفاً ، بل ستكون شخصاً صالحاً .

والآن دعنا ننظر إلى الجانب الآخر للعملة . عندما لا يتواصل الناس مع بعضهم ، فستكون النتيجة صراعاً وشجاراً ونقاشاً حاداً ، ومشاعر سلبية ومشكلات وكثيراً من التوتر . ولن يكون هناك شيء بناء .

من المضحك أن الناس يبذلون قصارى جهدهم ليبدو عليهم الصلاح ، ولكن يفعلون القليل ليكونوا فعلاً صالحين .

قد يكون من غير الممكن أن تتواصل وتنسجم مع الجميع ، فهناك من الناس من هو وقح ، أو قاس ، أو عدوانى ، أو عنيف ، أو سلبى جداً . فلا ينبغى أن تقضى حياتك فى محاولة لتغييرهم أو تكوين صداقات معهم . وقد لا يمكنك تجنبهم ، كما أنك غير مضطر إلى أن تحبهم ، ولكن من الأفضل لك على الأقل أن تعرف

كيف تتواصل معهم . فإذا أبديت لهم بعض الاحترام والمجاملة ، فقد يعاملونك فى المقابل بطريقة أفضل ولو بقدر ضئيل .

قصة " لاشون "

كان " لاشون " حزيناً معظم الوقت ، فكان مدرسوه دائماً ما يرسلون تقارير إلى والديه فى المنزل بخصوص المشكلات التى تحدث له مع مدرسيه ومع الإداريين وعلى وجه الخصوص مع أنداده ، ويبدو أن " لاشون " لم يكن يعلم كيف يتواصل وينسجم مع الآخرين . فقد كان غير متعاون ، وغالباً ما كان يرفض أن يساعد رفاقه فى المهام الجماعية . وعندما كان يمشى فى المبنى كان يصطدم بالتلاميذ الآخرين ، وكان عادة ما يصرخ فيهم ، حتى لو كان هو المخطئ . ومؤخراً ، قد وصل به الأمر إلى الشجار بعد المدرسة . وقال التلاميذ الذين شاهدوا ما حدث إنها فى الغالب كانت غلطة " لاشون " . وصدق أو لا تصدق : فقد قال " لاشون " إنه يريد أن يجعل التلاميذ الآخرين يحبونه ، وإنه لم يحب أن يقع دائماً فى مشكلات . وكان والداه قلقين جداً بشأن تصرفاته ، وتقابلا مع الإخصائى الاجتماعى بالمدرسة ليروا جميعاً إذا ما كان بإمكانهم مساعدة " لاشون " على التواصل مع الآخرين بشكل أفضل . وكان يستمع إلى ما يقولون ، ويحاول أن يغير من نفسه .

إعارة الانتباه !

يعتمد التواصل مع الآخرين والانسجام معهم على قدرتك على الانتباه إليهم بشكل إيجابى . فعندما تكون يقظاً ومنتبهاً ، فسيمكنك ذلك من معرفة كيفية الخروج من أى موقف بأفضل ما فيه ، فاستخدام أنواع السلوك التى يقبلها الآخرون ويحبونها يزيد من فرصة أن تصبح " محل اختيار العديد من البشر " .

فانظر إلى ما حولك . ولاحظ الآخرين ، وستجد أن هناك ثلاث طرق رئيسية ، يمكنك أن تتصرف بها مع من حولك : يمكنك أن تتجنبهم ، أو تولى لهم انتباهاً سلبياً ، أو تولى لهم انتباهاً إيجابياً . فأنت ترى هذه السلوكيات كل يوم ، وفى جميع المواقف .

فكيف يكون تجنب الآخرين ؟ بتجاهلهم . فلا تنظر إليهم أو تتحدث معهم . ولا تستمع أو تستجيب لهم ، وأيضاً أن تتجنب المواقف التى تضطر فيها لأن تجتمع مع الآخرين مثل الحفلات ، أو المناسبات الاجتماعية ، فلا يمكنك أن تولى الناس اهتماماً إن لم تكن بينهم ، وهذا يعنى أيضاً أنك لن تتعلم أبداً أن تتواصل مع الآخرين .

أما بخصوص الانتباه السلبى . فقد تجد شخصاً يستهزئ بآخر ، أو يقول أشياء بذيئة ، ويطلق الشائعات ، ويتحين الفرص لمشاجرته ، ويجادل ، أو يرسم على وجهه تعبيرات الاستهزاء . بالطبع تعتبر هذه طرقاً فاعلة لإظهار انتباه سلبى .

ويعرف المراهقون جيداً كيف يعيرون الراشدين انتباهاً سلبياً ـ كالتنهد ، أو أن يحدقوا بأعينهم ، أو أن يهزوا أكتافهم ، أو بأن يعلقوا تعليقات وقحة ساخرة ، أو بأن يرفضوا اتباع التعليمات ، وتعتبر هذه السلوكيات علامات واضحة للبغض وعدم الاحترام . كما أنها لا تساعدك على التواصل .

إبداء الانتباه السلبى إلى شخص ما عادةً ما يؤدى إلى المزيد من المشكلات ، فحين تؤذى مشاعر شخص ما ، سوف يقوم هذا الشخص بعمل شئ لكى يقابل الأذى بمثله ؛ وتستمر هذه العجلة البغيضة فى الدوران ، إنه لشيء صعب فعلاً أن تفهم السبب وراء اختيار الناس لأن يعيشوا فى مثل هذه الاضطرابات ، وأن يصبحوا دائماً على خلاف مع الآخرين .

وماذا عن الانتباه الإيجابى ؟ يجعل الآخرين يشعرون بمشاعر طيبة وبأنهم جديرون بالاهتمام ، وبالتأكيد فهو لا يتطلب جهداً أكثر من الجهد الذى تبذله فى تلك الأمور السلبية الرديئة . وبالطبع فإن القيام بأداء أمور إيجابية يولد مشاعر إيجابية لديك ، وأيضاً لدى الشخص الذى تتعامل معه . وعندما يحاول الناس التواصل مع بعضهم يتولد إحساس بالهدوء والتعاون ، وليس التوتر الذى ينتج عندما لا يهتم الناس ببعضهم البعض .

السلوكيات التى تساعدك على التواصل مع الآخرين

يوجد هنا بعض السلوكيات الأساسية التى ستساعدك على التواصل مع الآخرين ـ سواء أكانوا راشدين أو أطفالاً :

١ قم بالإطراء على الآخرين ومجاملتهم . عندما يمنح الناس الفرصة لأنفسهم لملاحظة الأفعال الجيدة التى يقوم بها الآخرون ، فإن ذلك يخلق جواً من التعاون والألفة ، وهذا شيء بسيط يمكنك القيام به !

واجعل إطراءك بسيطاً ومحدداً . ولا داعى للعبارات التى لا جدوى منها ؛ لأن هذا يبدو زائفاً ويثير الضيق . فقط عليك أن تخبر هذا الشخص بما أعجبك فى تصرفه واتركه عند هذه النقطة . فمعظم الناس يحبون أن يسمعوا شخصاً يقول شيئاً لطيفاً عنهم ، وسوف يعتبرونك شخصاً لطيفاً لملاحظتك مميزاتهم .

! لا شيء يأسر أسماع الشخص الذى أمامك أكثر من الإطراء عليه .

٢ تقبل الإطراء والمجاملة . فلا تدع أحداً يشعر بالحرج أو الضيق لمجرد أنه قال لك شيئاً لطيفاً ، إنه حقاً لشيء محبط حينما تمدح شخصاً ما ، ثم تسمعه يقول : " إن هذا ليس كل ما عندى ، لقد كان بإمكانى أن أكون أفضل من ذلك " . وكأن هذا

الشخص غير راض عن مجاملتك له . وتلك طريقة سريعة لكف الناس عن الإطراء والمجاملة .

وكل ما عليك فعله هو أن تقول لهذا الشخص إنك تقدر له لمحته وملاحظته الذكية ، أو أن ترد عليه هذا الإطراء مثل " لقد أحسنت أنت أيضاً " . إن لم تستطع أن تفكر فى شيء آخر تقوله ، فإن كلمة " شكراً " البسيطة سوف تنفعك فى هذا الموقف .

٣ كن بشوشاً . قم بتحية الناس بطريقة ودودة : فقل لهم " مرحباً " ونادهم بدون ألقاب ، أومئ برأسك عندما تتفق معهم ، استخدم صوتاً عذباً ، ابتسم ، أجب عن أسئلتهم ، تطوع للمساعدة ، استكمل معهم حواراً سابقاً . وكما تعلمت حينما كنت صغيراً استخدم الكلمات السحرية مثل : " شكراً " أو " من فضلك " .

لا يجب اعتبار الخلق الحسن واللياقة موضة قديمة . حتى على الرغم من أن بعض الناس قد بدأوا فى وضع هذه الصفات فى قائمة الأشياء المعرضة للانقراض ، إلا أنك يمكنك العمل على عودة الخلق إلى حياتنا بقوة . ودماثة الخلق عدوى سريعة الانتشار ويمكن أن تبقى إن وتوافرت الظروف لذلك .

٤ اعمل على إرضاء الآخرين وراحتهم . هناك طريقة للقيام بذلك ، وهى أن تبدى التعاطف . هذا يعنى أن تكون حساساً تجاه ما يمر به أو ما يعانيه الآخرون . ستكون هناك أوقات أخرى يمكنك فيها أن تبدى تعاطفك . وهذا يعنى مشاركة شخص

ما الشعور بالأسى فى أوقات حزنه وأن تحاول مساعدته ، وقد يكون هذا شخصاً يعانى فى المدرسة أو فى أى نشاط آخر ، أو قد يكون زميلاً لك فى الفصل تعانى عائلته من أزمة يمرون بها ، أو صديقاً يحاول التوافق مع موت شخص قريب له . فالتعاطف والمشاركة الوجدانية يضفيان قليلاً من الضوء على أوقات الظلام التى قد يمر بها الناس فى حياتهم .

٥ دعك من الأشياء الصغيرة التى تضايقك . فبعض الناس يدعون الأشياء الصغيرة تدمر يومهم بالكامل ، فهم عادة ما يشعرون بالضيق والاكتئاب كلما وجدوا شيئاً لا يتماشى مع رغباتهم . وبعد ذلك ينفسون عن إحباطاتهم فى وجوه الآخرين . فإذا كان لك زميل ، أو رئيس أو صديق ينزعج ويتضايق بسهولة ، فبالطبع أنت تعرف إلى أى مدى من الممكن أن يكون التواجد مع هذا الشخص شيئاً غير مريح .

فلا تدع الأشياء الصغيرة تقلقك ، فالحياة مليئة بالأشياء المزعجة الصغيرة ، ومثلها مثل الناموس تماماً فهى تحبطنا وتضايقنا . لكن هناك طرقاً عديدة للتخلص من الناموس . استخدم مبيداً ، ولن يضايقك ثانية ، والاتجاه الإيجابى من الممكن أن يكون كافياً لصد الأشياء التى تضايقك .

فتعلم أن تحتفظ بتركيزك وتوازنك . فاستمر فى التقدم وإنجاز المهام التى بين يديك ، وضع تلك الأشياء الصغيرة التى تنغص عليك حياتك جانباً ، فإذا كان بإمكانك تغيير بعض هذه الأشياء التى تضايقك فهذا شيء عظيم ، عليك بهذا . ولكن قضاء الوقت

فى القلق من الأشياء التى لا تمثل فعلاً اختلافاً كبيراً فى حياتك ، فهذا مضيعة للوقت . حاول نسيان الآفات الصغيرة التى تعودت أن تضايقك وتزعجك . فاحتفظ بهدوئك ، وستتجه الأمور نحو التحسن .

٦ لا تُكن بداخلك الضغائن . تعلم كيف تنسى وتسامح . فلا تحاول أن تنال من أحد حتى مع شخص قد آذاك أو أهانك . ولا تحاول أن تشتكى حتى إذا كان ما حدث لك سببه غلطة شخص آخر ، فاقض وقتك فى القيام بشيء طيب الأثر على حياتك . تعلم مما حدث واستمر فى التقدم للأمام .

٧ كافئ السلوك الإيجابى فقط . ولا تول اهتماماً إلى أولئك الذين يبدون سلوكاً سلبياً ، وبدلاً من ذلك ، قم بالإطراء على السلوك الإيجابى واهتم به .

إن لم تكن أنت ذاتك ، فهل كنت تود أن تكون صديقاً لذاتك ؟

٨ ركز على الصواب بدلاً من تركيزك على الخطأ . فعندما تتحدث إلى الآخرين عليك استكشاف الأشياء الإيجابية التى تحدث من حولك . فالعديد من الناس يركزون على الأشياء السلبية فى الحياة ، بالفعل يوجد العديد من هؤلاء ، ولكن لماذا نوليهم اهتماماً أكثر مما يستحقون ، ركز على ما يحدث من أشياء

صحيحة ، واسمح للآخرين بأن يركزوا على الأشياء الإيجابية أيضاً .

٩ تعلَّم أن تكون قليل النقد . حفز أولئك الذين من حولك وارفع معنوياتهم حتى إذا كان من السهل أن ترى أخطاءهم ، تجاهل ما يمكنك تجاهله منها ، فلكل منهم أعذاره فلا تستنكر ولا تنقد . وبدلاً من ذلك كن أكثر مرونة وتقبلاً لهم . وإذا فعلت هذا فستصبح أكثر كياسة وتسامحاً .

١٠ كن مستمعاً جيداً . الإنصات إلى الآخرين طريقة إيجابية للتواصل معهم ، فالكثير من الناس يعتقدون أن العالم يدور ويتطور من حولهم فلا يمنحون أنفسهم الوقت ليستمعوا ويفهموا الآخرين . رغم أن الاستماع بإصغاء يبدى انفتاحك واهتمامك بالآخرين . وسوف يقدرون لك انتباهك واهتمامك .

كل ما ذكرنا من السلوكيات من الممكن أن يساعدك على التواصل مع الآخرين ، تعلم أن تقوم بفعل هذه الأشياء بكل حماس وإخلاص واستمرار ، وستجد أن علاقاتك بالآخرين أصبحت إيجابية ومرضية وتعود عليك بالنفع .



المهارات الاجتماعية

معظم الناس لديهم انطباع عام عن الآخرين ، فقد ينظرون إلى شخص ما على أنه ودود ، أو لطيف ، أو متعجرف أو غير ناضج . والفرق بينهم هو أن الشخص الودود يعرف كيف يستخدم المهارات الاجتماعية التى تكون مقبولة لدى الآخرين التى ترضيهم ، ولكن الشخص غير الودود لا يعرف كيف يستخدم تلك المهارات .

المهارات الاجتماعية هى مجموعة من السلوكيات ـ وعادة ما تكون بسيطة ـ التى تساعدنا على التواصل مع الآخرين . وعندما تضع هذه السلوكيات معاً فى ترتيب معين فإنها ستكون المهارة . فالشخص الذى يتحلى بمهارات اجتماعية جيدة ، تزداد قدرته على تكوين علاقات إيجابية ، وبالتالى ، فإن الناس الذين يتمتعون بعلاقات اجتماعية جيدة ، تزداد احتمالية نجاحهم فى أى شيء يفعلونه .

فأنت تحتاج مهارات اجتماعية سواء للتواصل مع الآخرين أو للتكيف مع الحياة . فهى فعلاً " مهارات البقاء " . فكثير من

الأشياء التى تحدث لك تتوقف على مدى إجادتك للتعامل مع المواقف الاجتماعية ، ولذا فعليك أن تجتهد لتحسين مهاراتك .

كيف يمكنك تحسين مهاراتك الاجتماعية ؟ أولاً ، عليك اتخاذ إجراء تنفيذى . فلا تتوقع أن تجلس مسترخياً وتهبط عليك الخيرات من السماء . فبالطبع لن تهبط عليك . فقد تكون أنت ألطف إنسان على وجه الأرض ، لكن هذا لن يفيدك إن لم يعرفك الآخرون .

ثانياً ، عليك أن تؤمن بأنك تستطيع تحقيق أهدافك . وهذا يتطلب الثقة بالنفس التى تعنى تعلم وممارسة المهارات الاجتماعية قبل الاحتياج إلى استخدامها .

وأخيراً ، عليك أن تخرج وتستخدم المهارات التى تعلمتها . استخدمها كل يوم . فستندهش وتسعد كثيراً بما أصبحت عليه من سعادة وتحكم فى حياتك .

على الرغم من أن المهارات الاجتماعية يمكن استخدامها فى العديد من المواقف المختلفة ، إلا أنه يتوجب عليك أن تعرف كيفية استخدام كل واحدة منها وقد تحتاج أحياناً إلى التوجيه . فلتنظر على سبيل المثال إلى مهارات التحية . فالطريقة التى تحيي بها مدرسك مختلفة عن الطريقة التى تحيى بها صديقك ، أو على الأقل ينبغى أن تكون مختلفة ، فكلاهما يتسم بالألفة والسرور ، ولكنك ينبغى أن تكون أكثر تحفظاً مع مدرسك . وتماماً مثل الميكانيكى الماهر الذى يعرف ما نوع الأداة التى يجب أن

يستخدمها لإصلاح السيارة . فإدراكك لنوع المهارة التى تستخدمها ، وكيف ومتى وأين تستخدمها ، كل ذلك يحدث اختلافاً كبيراً فى الانطباع الذى تحدثه فى الآخرين .

لماذا نستخدم المهارات الاجتماعية ؟

يريد معظمنا أن يحظى بالقبول والاستحسان من قبل الآخرين . فنحن نشعر بأنه قد تم إهمالنا ورفضنا إن لم نجار الموقف . إن لم يكن لدى شخص ما المهارات الاجتماعية للتعامل مع موقف معين ، فإنه يكون من السهل عليه الانسحاب من بين الآخرين ، وإعطاء الفرصة للمشاعر السلبية لأن تتسلل إلى نفوس الجميع . فهذا هو ما يجعل بعض الناس يشعرون بالاكتئاب ، أو الوحدة ، أو الغضب ، أو الخجل تجاه الدنيا بأسرها .

وعلى صعيد آخر ، فإن معرفتك لكيفية استخدام المهارات الاجتماعية استخداماً سليماً سوف يغير حياتك للأفضل . فكلما ازدادت مهاراتك الاجتماعية ، ساعدك ذلك على معرفة ما ينبغى قوله أو فعله فى موقف معين ، حتى إذا كان هذا الموقف سلبياً .

قصة " ديفون "

كانت " ديفون " تقود سيارتها إلى منزلها قادمة من المدرسة منذ أسابيع قلائل عندما لاحظت ضوء سيارة من خلفها . وقد أدركت أنها سيارة دورية الشرطة الخاصة بالولاية ، ولكنها اعتقدت أن قائد السيارة يطارد شخصاً ما يسبقها على الطريق ، ولذا فقد استمرت فى القيادة .

فى النهاية ، توقف رجل الدورية على خط الطريق المجاور لها وأشار إليها أن تتوقف . وقد انزعجت لذلك ، فهى تعلم أنها لم تكن مسرعة ، ولذا فقد اعتقدت أن الشرطى يحاول تخويفها لأنها مراهقة . وقد توقفت بالسيارة وبدأت بالبحث فى درج سيارتها عن رخصة القيادة والسيارة . فاقترب رجل الدورية من نافذة سيارتها وطلب منها أن تتكرم بإخراج يدها من درج السيارة والنزول منها . فقفزت " ديفون " خارج السيارة وصرخت فى وجه الشرطى قائلة " أما لديك أشياء أفضل من ذلك تفعلها بدلاً من تخويف الناس الذين لم يرتكبوا أى خطأ ؟ بالتأكيد هناك بعض المجرمين فى مكان ما لابد من القبض عليهم ! " . لم تصغ " ديفون " إلى ما يود الشرطى قوله واستمرت فى الشكوى والجدال معه . ولعلك قد خمنت ما حدث . لم يزد رد فعل " ديفون " الأمور إلا سوءاً . فالشرطى لم يوقفها إلا لأن أحد الأضواء الخلفية فى السيارة كان مكسوراً . ولكن بسبب سلوكها فقد تلقت " ديفون " قائمة بالعديد من انتهاكات القانون ، ووجدت نفسها تواجه غرامة كبيرة وموعداً للمثول أمام المحكمة .

ما كانت " ديفون " بحاجة إليه هو مجموعة من المهارات الاجتماعية ، فضابط الشرطة يتوقع أنواعاً معينة من السلوك منها مثلاً إبداء الاحترام . وقد احتاجت " ديفون " أيضاً إلى تعلم كيفية اتباع التعليمات ، وهذه هى إحدى أهم المهارات الاجتماعية على الإطلاق .

ماذا كان ينبغى على " ديفون " أن تفعل ؟ إذا أوقف ضابط الشرطة أى أحد فلا ينبغى على هذا الشخص القيام بأى شيء حتى يخبره الضابط بالتحديد ما ينبغى عليه أن يفعله . فما كان ينبغى على " ديفون " أن تفعل تلك الحركات المفاجئة ، وما كان ينبغى عليها أن تقدم أى أعذار . وإنما كان ينبغى عليها أن تتكلم بصوت هادئ وتجيب بنعم أو لا ، بدلاً من أن تجيب بطريقة تفتقر إلى الاحترام ، وكان عليها أن تظهر رخصة القيادة وأوراق التسجيل بكل هدوء عندما يطلبها الضابط . فكثير من المراهقين الذين توقفهم الشرطة يزيدون الموقف سوءاً ، إما لأنهم لا يعرفون ما ينبغى القيام به ، أو لأنهم يرفضون أن يتبعوا التعليمات .

تعتبر الشكوى أو التنهد بصوت عال ، أو التصرف بشكل يفتقر إلى الاحترام مدخلاً لمزيد من المشكلات ، عندما تتعامل مع أى شخص فى يده قدر من السلطة عليك مثل : رئيس ، أو مدرس ، أو ضابط شرطة ، أو قاض ، وهذا ينطبق على الكبار كما ينطبق على المراهقين أيضاً . فقد يمثل الكبار قدوة سيئة فى بعض الأحيان . والعديد من الناس يعتقدون أنهم يستطيعون شق طريقهم فى الحياة على هواهم ، وهذا لا يجدى فى كثير من الأحيان ، وقد يتلق الفرد درساً قاسياً ومؤلماً . فإذا كان هناك شخص ما فى موقع سلطة ويسيء استخدام سلطته ونفوذه فهذا موقف مختلف تماماً . فعليك الاستعانة بشخص تثق فيه لكى يساعدك فى هذا .

وفى معظم الأحوال ، يعد إدراكك لكيفية اتباع التعليمات من أهم المهارات التى قد تؤدى بك إلى أفضل النتائج " أو أقلها ضرراً " .

كن مستعداً

لا يعرف معظمنا ما ينبغى القيام به عندما نواجه موقفاً جديداً ، مثل الإجابة عن أسئلة ضابط شرطة ، أو التقدم إلى وظيفة ، أو مقابلة والدى خطيبتك . هذا شيء مفهوم أليس كذلك ؟ ، وعادة ، لا يكون علينا إلا أن نتصرف بناء على تقديرنا للمواقف ونأمل أن تسير الأمور فى الطريق الصحيح . وهذه ليست دائماً هى أفضل طريقة يمكن تعلمها . فبالطبع سترتكب أخطاء فادحة إن لم تتعلم بعض المهارات التى تساعدك على التكيف مع المشكلات التى تعترض طريق كل منا . ولذا فإنه من المهم أن تفكر مسبقاً . وإن لم تعرف كيف تستجيب فى موقف معين ، فسل والدك أو والدتك أو صديقاً أكبر منك أو أحد أقاربك ممن تثق بهم . إنه لشيء مهم أن تسأل . فكر فى الأمور بشكل منطقى قبل أن توضع فى الموقف الحقيقى . ودرِّب نفسك متخيلاً أنك فى الموقف فعلاً .

إذا اعتقدت أن شخصاً تعرفه يمتلك قدراً جيداً من المهارات الاجتماعية ، فلاحظ أقواله وأفعاله التي تعجب الآخرين . ويمكنك أن تتعلم من النماذج الإيجابية التي يجسدها الآخرون ، وعليك أن تدرك كيف يتسنى لك استخدام هذه المهارات ، ومدى استفادتك منها .

فكر فى المواقف التى لم يتصرف فيها أصدقاؤك بشكل جيد وتعلم من أخطائهم . واعرف ما ستفعله وكيف ستفعله . فلا داعى لأن تعرض نفسك لموقف تجهل ما فيه .

سوف تتعرض للعديد من المواقف الجديدة فى مراحل عمرك المختلفة . فإذا كانت طريقتك الوحيدة فى التعلم هى التعرض للنتائج السلبية ، فأنت تتعلم من خلال أسلوب شاق . فيمكنك تجنب العديد من المشكلات إذا تعلمت المهارات الاجتماعية ، فأسد لنفسك معروفاً وفكِّر مسبقاً .

البدء

على الرغم من أنه يوجد عدد كبير من المهارات الاجتماعية ، تتدرج ما بين البساطة والتعقيد ، إلا أن هناك عدداً قليلاً منها ستستخدمه تقريباً كل يوم . وعن طريق دراسة وممارسة تلك المهارات ، ستكون أكثر تأهلاً للتعامل مع العديد من التفاعلات الاجتماعية اليومية ، كما ستتعلم أيضاً كيفية ضبط تلك المهارات لتتناسب مع المواقف الأخرى .

فابدأ بوضع برنامج تدريبى للمهارات الاجتماعية . وإليك بعض الأشياء لكى تفكر فيها :

- ✓ اختر مهارة تريد تحسينها . فهب مثلاً أنك تريد تحسين قدرتك على الإطراء والمجاملة . حدد لنفسك هدفاً مثل " أنا سأقوم بالإطراء على ثلاثة أشخاص اليوم " وتأكد من أنك تستطيع تحقيق هذا الهدف ، وبعد ذلك ابدأ التنفيذ .
- ✓ مثِّل مدى نجاحك على ورقة بيانية . فهناك من الناس من يستخدمون دفتراً لليوميات لمتابعة مدى تحقق أهدافهم ، وقم بملاحظة وتدوين نقاط النجاح والمشكلات طوال الطريق . يمكنك عمل رسم بيانى واستخدام نجوم تلصقها

لكـى تعطيـك مؤشـراً حـين تحقـق جـزءاً مـن أهـدافك أو جميعها . والغرض الأساسى هنا هو أن تكـون لـديك طريقـة مرئية توضح مدى تحسنك . فلا تعتمد علي ذاكرتك فقط .

✓ قم بالثناء على نفسك عنـدما تحقـق هـدفاً . قـل لنفسك : " لقد أحسنت عملاً " أو " أنا سعيد بجديـة محـاولتى " . وحـاول مكافـأة نفسـك بشـيء تحبـه عنـدما تحقـق أحـد أهدافك .

تسع مهارات اجتماعية ضرورية

المهـارات التسـع التاليـة هـى المهـارات التـى مـن المحتمـل أن تحتاج إلى استخدامها فى أغلب الأحوال . فعليك إتقان كل منهـا ، وبقدر استخدامك لها ، فسوف تصير سلوكاً طبيعيـاً بالنسبة لـك . تنقسم كل من هذه المهارات إلى خطوات ، كمـا تتضمن الصـفحات التالية بعـض الإشـارات لتعريفك كيفيـة أداء كـل خطوة مـن هـذه الخطوات . فتقدم واحصل عليها !

اتباع التعليمات

١ انظر إلى الشخص . سوف يُظهـر هـذا التصـرف أنـك توليـه اهتمامـاً ، كما سيساعدك على فهم مزاج هذا الشخص وتجنـب أن تكون شارداً أو منشغلاً عنـه . انظر إلى الشخص كمـا لـو كنـت صديقاً . لا تحملق أو تعبس بوجهك ، ولا تزغ بعينيك .

٢ قل " حسناً " . فهذا يظهر للشخص أنـك تفهمـه . وأجـب فى الحال . وتحـدث بوضـوح وبصـوت لطيـف ، وابتسـم بعـد ذلك واستخدم إيماءات الرأس (إذا كان الموقف يسمح بذلك) .

٣ قم بأداء واجبـك فـى الحـال . يـزداد احتمـال أن تتـذكر بالتحديد ما يفترض أن تفعله إذا فعلتـه فـى الحـال . وأكمـل كل خطوة فى هذه المهمة ، ابق دائماً على استعداد ، وقـم بأفضـل أداء يمكنك تقديمه . وإذا واجهتك أية مشكلات فاطلب المساعدة .

٤ تأكد مما قمـت بـه . هـذا سـيجعل الشـخص يعـرف أنـك اتبعت التعليمات . وقم بـإبلاغ الشـخص بمجـرد أن تنتهـى . اشرح بالتحديد ما فعلت ، واسأل إذا كانت هـذه المهـمة قـد تمـت تأديتها بشكل لائق . وحاول تصحيح أى خطأ وقعت فيه .

قبول الرفض

١ انظر إلى الشخص لكى تبدو منتبهاً له . وهذا سيساعدك أيضاً على فهم ما يقوله الشخص الآخر . فلا تحملق أو تعبس بوجهك أو تنظر بعيداً . وإذا كنت منزعجاً أو مضطرباً ، فتحكم فى مشاعرك وحاول أن تسترخى وتبقى هادئاً .

٢ قل " حسناً " . فهذا يجعل الشخص يعرف أنك تفهمه . وأجب فى الحال وبصوت واضح . ولا تتمتم أو تبدو غاضباً ، أو تبدأ فى الجدال . فقد يؤدى هذا إلى مزيد من المشكلات . وخذ نفساً عميقاً إذا شعرت بالضيق .

٣ سل بهدوء عن السبب إن لم تفهم فعلاً . فسيعتقد الناس أنك جاد فعلاً فى طلبك معرفة السبب إذا سألت عنه فى هدوء . ولا تستمر فى السؤال عن مزيد من الأسباب بعد معرفة أحدها . ولا تطلب التفسير فى كل مرة ، وإلا سينظر إليك على أنك شخص متردد .

٤ إن أردت الاعتراض ، فاترك ذلك لنهاية الحديث . إذا اعترضت فى الحال ، فستبدو وكأنك تجادل . تمهل لكى تجهز طريقة تفتح بها الموضوع مع الشخص الذى قال لك " لا " ، وما ستقوله له . تقبل الإجابة حتى إن ظلت " لا " . وتأكد من تقديم الشكر لهذا الشخص للإصغاء إليك .

الإطراء والمجاملة

١ انظر إلى الشخص وابتسم . وهكذا يبدأ الحوار بأسلوب إيجابى .

٢ تكلم بصوت واضح وملىء بالحماس . تحمسك يضيف " نكهة خاصة " إلى ما تقول . فالمجاملة تفقد رونقها إذا تصرفت وكأنك لا تعنيها أو تقصدها .

٣ قل للشخص بالتحديد ما الذى يعجبك فيه . كونك محدداً وواضحاً يجعلك تشعر بمزيد من الثقة ويقلل من تلعثمك عند النطق . فملاحظة ما أحسن فعله الآخرون أو ما يتصفون به من سمات جيدة سيجعلك تبدو كشخص ودود ومراع للآخرين .

٤ لا تكن مبالغاً فى المجاملة . فاجعلها موجزة .

٥ امنح من تجامل الفرصة ليرد عليك مجاملتك له . لا تتعجل فى الانتقال إلى موضوع آخر . فأحياناً لا يعرف الناس ما يجب أن يقولوه ، ولذلك فلا تنتظر منهم أن يردوا عليك فى الحال .

قبول المجاملة أو الإطراء

١ انظر إلى الشخص . وهذا يوضح ويظهر أنك مهتم بما يقوله هذا الشخص ، كما سيجعله يشعر بمزيد من الارتياح فى التحدث معك .

٢ لا تظهر متوترا أو محرجاً . إذا كنت مضطرباً ، فسيكون الشخص الآخر مضطرباً أيضاً . خذ نفساً عميقاً إذا كنت متوتراً .

٣ تكلّم بصوت عذب . فهذا سيظهر الود والألفة والانفتاح .

٤ قدم الشكر لمن يحاورك . لا تضيع كثيراً من الوقت وأنت تتساءل عن السبب وراء إطراء شخص ما عليك ، ولكن قدر أن شخصاً ما قد استقطع من وقته ليقول لك شيئاً لطيفاً . وهناك طرق عديدة لتشكر بها شخصاً ما . فأظهر له تقديرك وامتنانك مثل قولك : " شكراً جزيلاً " أو " شكراً لملاحظتك " . أو رد إليه مجاملته كقولك : " وقد أحسنت أنت أيضاً " . أو تقبل المجاملة واتفق معه كقولك : " لقد سعدت لما تم فقد بذلت فيه جهداً كبيراً " . (لكن لا تفرط فى التحدث بهذه الطريقة ، فقد تبدو متباهياً إذا قلت " نعم لقد كنت رائعاً " ، أليس كذلك) .

تقديم نفسك

١ انظر إلى الشخص وابتسم . فبهذا ستبدو ودوداً فى بداية محادثتك ، كما أن هذه الطريقة تظهر للشخص الآخر أنك فعلاً تريد مقابلته . اجذب انتباه الشخص بطريقة لائقة . لا تحملق أو تعبس بوجهك وبدلاً من ذلك انظر إلى الشخص كما لو كنت صديقاً .

٢ تكلم بصوت عذب . ستحدث انطباعاً جيداً لو ظهرت ودوداً . تكلم بوضوح وبصوت مسموع . ولكن لا تَصِحْ . تكلم بطريقة راقية ، وتجنب الكلمات السوقية .

٣ قل اسمك . يحتاج الناس لأن يعرفوا من تكون . فانتظر الوقت المناسب وقل اسمك كما لو كنت فخوراً به . واذكر معلومات أخرى عن نفسك لو سمح الموقف بذلك ، وأنصت حينما يذكر الشخص الآخر اسمه .

٤ صافح الآخرين . هذه تعتبر طريقة تقليدية لتحية الآخرين ، فصافح بحرارة ولكن لا تضغط على يد الشخص بقسوة " وقد يعد ملائماً أن تهز يده برفق ثلاثاً ".. قل " أنا سعيد بلقائك " ويدك فى يده وتأكد من نظافة يدك قبل المصافحة (إذا كانت يدك غير نظيفة ومن غير اللائق أن تغادر ، فقل معذرة ، واشرح الموقف باختصار) .

٥ عند مغادرتك المكان ، قل مرة ثانية (لقد سعدت بلقائكم) . فقولك " إلى اللقاء " ينهى المحادثة بطريقة ودودة . صافح الشخص مرة ثانية إن كانت هناك فرصة لذلك عندما تغادر . وناده باسمه حينما تقول له إلى اللقاء . وتذكر الاسم فربما تلتقى به مرة ثانية .

الاعتراض بطريقة لائقة

١ انظر إلى الشخص خلال محادثته معك لتظهر أنك تولى انتباها لحديثه . لا تحملق أو تعبس بوجهك . واجعل تعبيرات وجهك مُرضية ، وانظر إلى الشخص كما لو كنت صديقاً .

٢ تحدث بصوت عذب . فهنا يزداد احتمال استماع هذا الشخص إليك . تحدث بوضوح وببطء واستخدم جملاً موجزة يسهل فهمها . واحتفظ بمسافة مناسبة بينك وبين الشخص الآخر عندما تتحدث إليه . وابتسم . فالناس يشعرون بالارتياح عندما يتحدثون إلى شخص ودود .

٣ أبد اهتماما وتعاطفاً مخلصا . فجملة مثل " أعرف أن هذا كان صعباً " أو " أعرف أن هذا يزعجك " من شأنها أن تجعل المحادثة تبدأ بداية إيجابية . فخطط لما ستقوله قبل أن تبدأ فى الكلام . وإذا شعرت بأنك مازلت مضطرباً بشأن ما ستبدأ به الحوار ، فدرب نفسك على ذلك . وناقش اهتماماتك في جزء من المحادثة وليس من قبيل الصدام مع الآخر . وكن مخلصاً .

٤ كن محدداً عندما تذكر السبب وراء رفضك . فاستخدام الكلمات المبهمة من شأنه أن يجعل الأمر مختلطاً فلا توصل النقطة التى تريد توصيلها إلى مستمعيك ، لذا استخدم أكبر قدر من المعلومات المفصلة ، وكن مستعداً لتدعيم وتبرير ما تقول . وإذا لزم

الأمر ، فجرب قول ما أنت ذاهب إلى قوله وتذكر دائماً أن تفكر قبل أن تتحدث .

٥ أعط مبرراً لرفضك . سيكون لرفضك أو عدم اتفاقك ثقل كبير إذا أبديت سبباً أو مبرراً ملائماً . وتأكد من أن أسبابك (ويكفى ذكر واحد أو اثنين) مفهومة وذات معنى . ودعم أسبابك بحقائق وتفاصيل . إذا لزم الأمر . وتذكر أن تظل هادئاً أثناء المحادثة .

٦ قل " شكراً لك " . وهذا يوضح أنك تقدر استقطاع الشخص من وقته للاستماع إليك . ولا تنس أن تقول له شكراً حتى إن لم تحصل على الاستجابة التي ترضيك . فالتأدب سيجعل الشخص مستعداً لأن يستمع إليك فى المستقبل . كما أن الأدب ينهى المحادثة بذكرى إيجابية .

إبداء الاحترام

١ أطع من يطلب منك الكف عن السلوك السلبى . فهذا سيوضح أنك مستعد لاتباع التعليمات ، وربما يساعدك أيضاً على تجنب الوقوع فى المشكلات . فسوف تتعامل دائماً مع أناس لهم عليك سلطة . وانه من الاحترام أن تفعل ما يقولون .

٢ توقف عن الإيذاء والتهديد والسخرية من الآخرين . فهذا يوضح أنك تفهم أن مثل هذا السلوك قد يؤذى مشاعر الآخرين ، فإذا كنت تسخر من الآخرين أو تهددهم ، فإنه لن يكون لك العديد من الأصدقاء .

٣ اسمح للآخرين بالتمتع بالخصوصية . أحياناً يحتاج الناس أن يكونوا بمفردهم . ولذلك ، فاطرق الباب دائماً قبل أن تدخل إلى حجرة شخص ما ، أو أى حجرة بابها مغلق .

٤ استأذن قبل أن تستخدم أغراض الآخرين . من المؤكد أن لديك بعض الممتلكات التى تهمك كثيراً ، والتى لا تريد أن يستخدمها أي شخص قبل أن يستأذنك . وبالطبع فإنك عندما تطلب الإذن لاستخدام أغراض شخص ما ، فإنك تبدى له الاحترام . وعليك دائماً أن ترد إلى الآخرين أشياءهم بنفس الحالة التى كانت عليها حين استعرتها . وإذا حدث وأفسدت شيئاً ، فاعرض على الشخص أن تصلحه أو تستبدله به آخر .

٥ لا تفسد أو تخرب الممتلكات العامـة . يعتبر تخريب وإفساد الممتلكات العامة ضد القـانون . فبالإضـافة إلى وقوعك فى مشكلة بسبب هذا التصرف ، فإنك تبدى نوعاً من عدم الاحترام لمجتمعك . وقد تحدث هذه الأمور دون أن تقصد أحيانـاً لكـن لا بـد من الإبلاغ عنها . اعرض أن تصلح أو تستبدل شيئاً أفسدته .

٦ لا تقنـع الآخـرين بانتهـاك وخـرق القـوانين . سـوف يستصـغرك النـاس فـى عيـونهم إذا حاولـت دائمـاً استـغلال الآخرين أو الإيقاع بهم فى مشكلة . وإذا قمت باستغلال الآخرين فلن يثقوا فيك .

٧ تجنب التصرف بشكل غير لائق على ملأ . يمكنـك أن تحدث انطباعاً جيداً لدى النـاس عنـدما تبـدى أنـك تحسـن التصرف واستخدام مهاراتك الاجتماعية على ملأ . تصـرف بأحسـن مـا لـديك . وهـذا يعنـى ألا تفعـل أشيـاء مثـل السـب ، الشـتم ، والبصق ، أو التجشؤ .

٨ ارتد ملابس لائقة وبطريقـة لائقـة . يتوقـع مـن النـاس دائماً أن يظهروا بأفضل صورهم أمام الناس . وعندما ترقى إلى مسايرة هذه التوقعات ، فإنك تبدو للجميع على أنـك ناضـج وتفهـم قواعد المجتمع . فإن ظهـورك بملابـس جيـدة وبشـكل لائـق يـترك لـدى الآخـرين انطباعـاً جيـداً . فـاختر مـا تلبسـه جيـداً ، ولـتدع المناسبة تملى عليك اختيار ملابسك .

إبداء المشاركة الوجدانية مع الآخرين

١ عـبر عـن اهتمامـك ومشـاركتك للآخـرين ، وخاصـة عنـدما يكونـون فـى مشكلـة . فـإذا سـاعدت الآخـرين ، فسوف يكونون على استعداد لأن يساعدوك . وإذا رأيت شخصاً مـا فى مشكلة فسله إن كان بإمكانـك أن تساعده . فأحيانـاً قـد يكـون مجرد اهتمامك بالآخرين كافياً لأن يساعد شخصاً مـا علـى التغلب على وقت عصيب يمر به .

٢ كـن مـدركاً أن ذوى الاحتياجـات الخاصـة يستحقـون نفـس الاحـترام كغيرهـم . فالعيـب العقلـى أو البـدنى لا ينقص من قدر الإنسان ، ومساعدة الأفراد الذين بهم عجز ما بـدون الاستخفاف بهم أو المن عليهم تظهر أنـك تـؤمن بمبدأ المساواة وأن جميع الناس سواسية ، على الرغم من أن بعضهم يحتاج إلى القليـل من المساعدة الإضافية ، فكن على استعداد لمساعدة شخص عاجز ، وذلك عن طريق القيام ببعض الأشياء مثـل إمسـاك البـاب أو فتحـه له ، أو حمل أمتعته ، أو التخلى له عن مقعدك . فـلا تحملـق فـى المعاقين ولا تعلق على حاجتهم الخاصة .

٣ اعتذر عن إيذاء مشاعر شخص مـا أو التسبب لـه فـى ألم ، أو قم بتعويضه عن ذلك . فقولك " أنا آسف " يوضح أنك تسـتطيع تحمـل مسـئولية أفعالـك ، وأنـه بإمكانـك الاعـتراف بخطئك حين تخطئ . ومن الممكن أيضـاً أن تـؤذى شخصـاً مـا عـن طريق فشلك فى القيام بشيء ما ، تماماً وبسهولة كما تؤذيـه عنـدما تفعل شيئاً ما ، وأمثلة ذلك تشمل نقض العهـد ، أو عـدم مناصـرة

شخص ما وقع فى مأزق . فإذا آذيت شخصاً ما ، فاعتذر فى الحال وبكل إخلاص .

٤ كن مدركاً أن الناس ذوى العرقيات والديانات والثقافات المختلفة يستحقون أن يعاملوا سواسية وبنفس ما تتوقع أن تُعامل به . لا تُطلق نكاتاً أو تعليقات حمقاء عن لون بشرة شخص ما أو معتقداته . فبعض الناس لهم عادات مختلفة ، والبعض لديه أموال أكثر من الآخرين . فهذا كله لا يهم ؛ ولابد أن تعامل كل الناس بالمثل .

تقبل النقد

١ انظر إلى الشخص لتُظهر أنك منتبه . فلا تحملق أو تعبس بوجهك أو تنظر بعيداً أثناء المحادثة . فاستمع جيداً ، وحاول ألا تنشغل عنه . فحينما تكون منتبهاً فإن هذا يُظهر اللطف والمجاملة ؛ أما شرود البصر فيظهر عدم الاهتمام .

٢ قل " حسناً " . هذا يوضح أنك تفهم ما يقوله الشخص الآخر ، وكذلك فإن الإيماء بالرأس يوضح أنك تفهمه وأنك مازلت تستمع إليه بإصغاء . تحدث بصوت عذب . فلا تتمتم أو تتهكم .

٣ لا تجادل . تقبل النقد بلا جدال يُظهر أنك ناضج . فابق هادئاً . وحاول أن تتعلم مما يقوله الشخص ، بذلك يتحسن أداؤك فى المرة القادمة . ولا تنس أن الشخص الذى يوجه إليك النقد لا يحاول إلا مساعدتك . فإن لم تتفق معه ، فانتظر حتى وقت لاحق لكى تناقش هذا الأمر .

من الممكن أن تجعل كل هذا المهارات حياتك أفضل . فاستخدمها بإخلاص . وربما تضطر إلى تنويع هذه المهارات لكى تلائم الموقف ، ولكن عليك أن تجتهد . فإذا أمكنك فعل هذا ، فستجد أنك صرت تتواصل مع الآخرين بشكل أفضل كثيراً ، وهكذا ، سينتهى بك الأمر وقد زادت ثقتك بذاتك أكثر من أى وقت مضى .



قوانين الصداقة

" ما يجب أن تفعله وما لا يجب "

تعتبر الصداقة أحياناً مثل المال ، اكتسابه أسهل من الحفاظ عليه ، والصديق شأنه شأن المال ، ثمين في قيمته . فلا ينبغي أن نسيء استغلال الصديق أو نعتبر استغلاله حقاً مكتسباً .

وتذكر أن الصداقة تقوم على المشاركة في القيام بكل شيء وحتى التسلية والمرح ، والتحدث إلى بعضنا البعض ، ومساعدة بعضنا البعض ، وتلك هي العناصر الأساسية التي تحفظ الصداقة في حالة سعيدة وصحية . ولكن يكون الأصدقاء كسولين أحياناً ولا يفصحون لبعضهم عن مدى اهتمامهم ببعضهم . وعندما يحدث هذا ، قد تبدأ الصداقة في الزوال . ولكن لحسن الحظ ، يمكن للأصدقاء أن يعيدوا تجديد الإثارة والحماس الذي كان لديهم من قبل . وكل ما يحتاجون أن يفعلوه هو الرجوع إلى الأساسيات .

قصة " راندى "

لقد انتقل " راندى " إلى مدينة جديدة وهو فى الصف الثامن من مرحلة التعليم الأساسى . وكان مضطرباً لأن تكوين الصداقات كان دائما صعباً بالنسبة له ، ولكنه أصر على المحاولة . وفى أول أسبوع له فى مدرسته الجديد أبلى بلاء حسناً . فقد قدم نفسه بطريقة توحى بالثقة ، كما أجاد إجراء المحادثات ، ومجاملة الآخرين . وقد اعتقدوا أنه شخص شيق وممتع للغاية .

وقد وقع " راندى " فى مأزق حينما حاول أن يتخذ خطوة على طريق تحويل علاقته إلى صداقة ، وحدث ذلك فى الوقت الذى بدأت الأمور فيه تسير على نحو جيد . حيث قام بما أثار نفور زملائه ، ففى بعض الأحيان كان يسأل أسئلة شخصية للغاية ، قبل أن يعرف الآخرين جيداً ، فقد كان يضايق أى صديق جديد باهتمامه الزائد : فيشترى الكثير من الهدايا ، ويتصل هاتفياً مرات عديدة خلال المساء ، ويبدى رغبته فى أن يقضى كل لحظة مع الصديق الجديد . وكان لدى " راندى " الكثير ليقدمه ، لكن قبل أن يأخذ الآخرون فرصتهم فى أن يدركوا إلى أى حد كان هذا الشخص مخلصا ، فقد فعل ما أبعدهم عنه .

ولكن كان لقصة " راندى " نهاية سعيدة . فعندما خسر للمرة الرابعة شخصاً كان من المحتمل أن يصبح صديقاً ، سأله عما اقترفه من خطأ ، وكان هذا الآخر

أميناً وصريحاً معه للغاية وبطريقة قاسية . وآذت صراحته القاسية " راندى " وأحرجته ، ولكن " راندى " كان ذكياً بالقدر الكافى ، وأراد أصدقاء عديدون مساعدته على التغيير . والآن أصبح له فى مدرسته الجديدة بعض الأصدقاء الأوفياء .

والآن دعنا نلق نظرة على بعض مما ينبغى وما لا ينبغى أن تفعله لكى تحافظ على قوة علاقاتك :

١ ساند وشجع أصدقاءك . جميعنا فى حاجة لأن نشعر بأننا ذوو شأن ، والأصدقاء يساعدوننا على الوفاء بهذه الحاجة . فهناك أوقات يكون فيها أصدقاؤك فى حالة سيئة أو فى مشكلة . ووقتها يحين دورك لكى تساعدهم . وفى أوقات أخرى ، قد يحتاجون إلى سماع بعض التشجيع ودفعهم قليلاً إلى الاتجاه السليم .

فإذا كنت صديقاً ، فهذا مركز قوتك . فأنت لديك القدرة على أن تجعل حياة شخص ما أفضل . فافعل هذا . ودع أصدقاءك يعرفوا أن بإمكانهم أن يعتمدوا عليك فى مساندتهم .

! قد لا يوجد علاج لكل مرض ، لكن من المؤكد أن هناك وسيلة لتخفيف الآلام .

٢ دع أصدقاءك يعبروا عن أنفسهم . على الرغم من أن الصداقة تنمو وتزدهر على اهتمامات مشتركة ، إلا أنك وأصدقاءك لن تحبوا أبداً فعل كل شيء بنفس الطريقة ، أو أن يكون لكم بالضبط نفس الاهتمامات ، فعلى سبيل المثال قد لا تحب كثيراً لعبة معينة ولتكن كرة السلة ، ولكن صديقك قد يكون مغرماً بها .

فليس من الضرورى أن تكون أنت وأصدقاؤك مثل بعضكم تماماً فى طريقة التفكير ، والتحدث والتصرف والملبس وما إلى ذلك . فأنتم لستم مستنسخين . فدع أصدقاءك يعبروا عن اهتماماتهم بدون أى تدخل منك (مادامت هذه الأشياء غير ضارة طبعاً) . استمع إليهم ، وأظهر مشاركتك لحماسهم عندما يتحدثون عن الأشياء التى لا تألفها .

٣ احترم حق أصدقائك فى أن يقولوا " لا " . لا تحاول إرغام أصدقائك على فعل شيء ما " بحق الصداقة " . فلا تجعل الصداقة حجة لإجبار صديقك على القيام بما يرضيك . وهذا يعنى أيضاً ألا تكون مرغماً على فعل ما لا تريد أن تفعله . فالأصدقاء لا يهددون بإنهاء الصداقة لأسباب تعبر عن أنانيتهم . وبدلاً من ذلك فهم يحترمون ويقدرون قرارات بعضهم بعضاً .

! لا يمكنك استغلال أصدقائك ، مع الإبقاء عليهم .

٤ لا تستغل أصدقاءك لمصلحتك الخاصة . لا تقصدهم فى كل وقت تحتاج فيه لاقتراض شيء ما . فالأصدقاء ، بإمكانهم

أن يعطوا الكثير فقط إذا لم يشعروا بأنه يتم استغلالهم . فإذا استعرت شيئاً فرده بمجرد أن تنتهى من استخدامه ، فالأصدقاء لابد أن يعيدوا الأشياء التى اقترضوها فى حالة جيدة . وإن لم يحدث ذلك وأعادوها فى حالة يرثى لها فينبغى عليهم أن يعرضوا تصليحها أو استبدالها بآخرى . وإذا اقترضت مالاً فقم بتسديده بأسرع ما يمكن . وبعد ذلك وجه " شكراً خالصاً " لصديقك . وأكد لأصدقائك أن بإمكانهم اقتراض أشياء منك أيضاً . فهذا يعود على جميعكم بالنفع .

! قبل أن تقترض مالاً من أحد أصدقائك ، حدد أيهما تحتاج أكثر (المال أم الصديق) .

٥ احرص على تكوين صداقات عديدة . هل تتذكر القدرة على المصادقة التى تحدثنا عنها فيما مضى ؟ لا توجد حدود لعدد الأشخاص الذين بإمكانك أن تصادقهم . وإنه لشيء جيد بالطبع أن يكون لديك " صديق مقرب " ، فجميعنا يحتاج إلى رفيق وشخص نأتمنه على أسرارنا ، لكن تأكد من أن تتشعب علاقاتك فتتعرف إلى الآخرين أيضاً ، ولا تشعر بالضيق إذا اضطررت أحياناً للبعد لوقت قصير عن بعضكم بعضاً . فالأصدقاء الحميمون ينبغى أن يفهموا ذلك . وفى المرة التالية التى ستجتمعون فيها ، سيبدو كل شيء بصورة أفضل مما كان عليه .

أشرك فى أنشطتك مجموعة واسعة ومتنوعة من الأصدقاء والرفقاء ؛ فهذا شيء صحى ومبهج ، وبهذا ستنمو شخصيتك .

واستخدم المهارات التى تحدثنا عنها فى الفصول السابقة لتتعرف إلى المزيد من الناس .

٦ عندما يؤذى أحد أصدقائك مشاعرك ، حدثه بصراحة عما أزعجك . ولا تحتفظ به لنفسك فهذا يزيد الأمور سوءاً . فالأفكار السلبية تتراكم ثم تنفجر فجأة ، فتقول أو تفعل شيئاً من المكن أن يؤذى صداقتكما .

كن صريحاً وأشركه معك فيما تشعر به سواء كان سيئاً أم جيداً . وإذا آذيت مشاعر صديق ، فلا تتردد فى الاعتذار . فالأصدقاء المقربون قد يتجادلون أو يختلفون مع بعضهم بعضاً . فهذا أمرٌ طبيعى . فأنتم أفراد مختلفون ، وليس من الضرورى أن تفكروا مثل بعضكم . ولكن الأصدقاء المقربين لا يحملون فى صدورهم ضغينة ، فهم يتعلمون كيف يعودون إلى بعضهم بسرعة . وتعلم أن تتحدث عن المشكلات التى لديك . وقد لا تشعر بالراحة إذا كشفت عن كل مشاعرك ، ولكن ستصبح صداقتك أقوى بسبب هذا .

٧ اختر أصدقاءك لأسباب صحيحة . ينبغى على الأصدقاء أن يرفعوك إلى أعلى ، لا أن يسحبوك إلى القاع . فلا تحاول أن تكون محاطاً بعدد كبير من الأشخاص ؛ لأنك فقط تعتقد أن هذا سيجعلك ذا شعبية أكثر . وهذه مسألة رأى ، على أية حال .

وتمهل لتفكر لماذا تريد أن تكون صديقاً لشخص ما . فلا تبدأ فى تغيير معتقداتك ، أو القيام بأشياء أنت فعلاً لا تستمتع بها ،

أو تعرف أنها خاطئة ، فالأصدقاء يساعدون بعضهم لكى يصبحوا أفضل مما هم عليه . فتمسك بمن يحسن إليك ، ومن يحترمون مشاعرك ويهتمون بك . فأولئك هم أصدقاؤك الحقيقيون . كن دائماً أنت ذاتك ، وقم بما تراه صحيحاً . فأول خطوة فى أية علاقة هى أن تقبل نفسك .

! نحن غالباً نحب الأشياء ونستخدم الناس ، فى حين ينبغى علينا أن نحب الناس ونستخدم الأشياء .

٨ استمتع بتفرد وتميز كل واحد من أصدقائك . لكل شخص تميزه ومواهبه الخاصة ، فكن ممتناً لما يمكنهم أن يقدموه ، ولا تتضايق مما لا يمكنهم أن يقدموه . فلا تقلل من شأن أفكارهم وأذواقهم لمجرد أنهم مختلفون عن أفكارك وأذواقك ؛ فهذه الاختلافات هى ما تجعل الصداقة مثيرة . فمع بعض الأصدقاء تشعر بالارتياح للتحدث معهم بجدية ، أما مع آخرين فإنك تخرج فقط للتسلية والمتعة . كما أن من الأصدقاء من تعرف أنه يمكنك أن تثق بهم ، بينما منهم من ستكون أكثر حرصاً معهم عندما تطلعهم على مشاعرك . فهذا شيء طبيعى ولا ضرر منه .

٩ قدّم النصح البنّاء عندما يُطلب منك ذلك (أو إذا لزم الأمر) . عندما يحتاج أحد أصدقائك إلى التحدث فاستمع دون مقاطعة . وعندما يطلب صديق النصيحة فكن أميناً وإيجابياً . ولا تسهب فى الحديث عن نقاط فشل صديقك . فإسداء النصح حينما يحتاج صديقك إلى ذلك يختلف عن الحديث الدائم

عن أخطائه . فالأصدقاء لن تستمر صداقتهم لوقت طويل إذا كان أحدهم مفرطاً فى النقد وإعطاء الأوامر .

! النقد مثل مخصبات النبات ـ الكمية المناسبة ستفعل العجائب ، ولكن إذا زادت على حدها فستقتل العشب .

وعلى صعيد آخر ، فالأصدقاء لهم أخطاؤهم وهفواتهم مثلهم مثل أى بشر آخر ، كما أنه من الممكن أن يخطئوا ، وقد تأتى أوقات لا ينبغى عليك فيها أن تخشى من إخبار صديقك أن يتوقف عن فعل أشياء غير صحيحة من الناحية القانونية أو الأخلاقية ، مثل السرقة ، أو أمور غير صحيحة من الناحية الاجتماعية ، مثل إهانة الآخرين أو إطلاق الشائعات . إذا اتبع مزيد من الناس هذه الإرشادات الخاصة بالصداقة ، ألن يكون العالم أفضل وألطف لكل منا ؟

! يسهل على الفرد أن يكون " ناقداً " ، بينما يصعب عليه أن يكون محقاً دائماً .

١٠ **لا تحمل أصدقاءك ما لا يطيقون .** ستأتى عليك أوقات تشعر فيها بالغضب والإحباط وستنعكس تلك المشاعر السلبية على أحد أصدقائك . لا بأس فى ذلك . لكن الناس دائمى الشكوى والتذمر غير مرغوب فى مصاحبتهم ، كما أنه من غير المفترض أن يعالج أصدقاؤك كل مشكلاتك ، فهم يحتاجون الراحة أحياناً . وبدلاً من الشكوى حاول إيجاد طريقة لإصلاح الخطأ . وإذا أمكن ذلك قم بحل المشكلة كلها . وإن لم تجد

سبيلاً لحلها ، فدع الأمر ينتهى عند هذا الحد . ولا تستمر فى الشكوى .

١١ **ساعد أصدقاءك فى أوقات الشدة .** العديد من المشكلات تصعب معالجتها . ومن الممكن أن تتغلب المشكلات على الشخص فتحبطه ويصير أصدقاؤك فى حالة اكتئاب أو حزن . وبالتالى ستصبح أنت كذلك . فلا تتردد فى مد يد المساعدة . وكن معهم لتستمع إليهم ، وتجفف دمعهم . فهذا أمر مهم جداً للصداقة . وفى الواقع تصبح صداقات عديدة أكثر قوة ومتعة إذا تآزر الأصدقاء معاً فى أوقات الشدة .

١٢ **فكر قبل أن تتكلم .** إنه لشيء صحى أن تعبر عن مشاعرك . بدلاً من كبتها بداخلك . وتصفية الأجواء تساعد على نمو العلاقة . لكن كن مدركاً للأشياء التى من الأفضل عدم البوح بها . فالكلمات التى تقال فى أوقات الغضب من الممكن أن تجرح مثل السكين . فمن الممكن أن تدمر هذه الكلمات صديقك ، وبالتالى تُدمر علاقتك ، فكر فى الأمر بهذه الطريقة : فبناء البيت يستغرق وقتاً طويلاً ، بينما من الممكن أن تهدمه فى دقائق . وهذا ينطبق فعلاً على الصداقة .

! قبل أن أتحدث ، دعنى أفكر أولاً : أهذا لطيف ؟ أهذا حقيقى ؟ أهذا ضرورى ؟ إن لم يكن كذلك ، فمن الأفضل ألا أبوح به .

ستغضب من أصدقائك أحياناً ، لكن لا تدع الكلمات التى تقال فى عجلة تدمر علاقة قيمة . ولا تقل أشياء بذيئة لمجرد أنك غاضب . وانتظر حتى تهدأ وتتمكن من ترتيب مشاعرك قبل أن تتحدث ، وستشعر بالسعادة أنت وأصدقاؤك إذا حدث هذا .

! تأكد دائماً من أن مخك فى وضع استعداد قبل أن يتخذ فمك وضع التفوه .



الخجل

هل حدث أن تجنبت أشخاصاً أو مواقف معينة خشية أن توصف بالحماقة ؟ هل حدث أن شعرت بالخجل لدرجة أنك أردت أن تهرب أو تختبئ ؟ لو أن ذلك يحدث لك فأنت شخص خجول ، وقد حان الوقت لكى تفعل شيئاً بخصوص هذا الأمر .

فمعظمنا يريد أن يتجنب المواقف التى يحتمل أن نفشل فيها . ربما تكون قد مررت بنفس الشعور عندما طلب منك المدرس أن تتحدث أمام الفصل أو تم اختيارك من مجموعة كبيرة لتكون ممثلاً عنهم . ومن الشائع أن يصاحب ذلك حالة مثل " الاضطراب المعوى " أو " المغص " ، فمواجهة الأضواء أو الجمهور يصيب معظم الناس بعدم الارتياح .

ولكن هناك شعوراً مزعجاً يسمى الخجل والذى يفوق التوتر والقلق بشأن كيفية أدائك . فبعض الناس يعانون كثيراً من الخجل لدرجة أنهم قد بنوا حول أنفسهم سجناً وهمياً غير مرئى ، فخجلهم يجعلهم أسرى ، ويضعهم فى سجن انفرادى . ويبدأون

فى اعتقاد أنه لا مفر . وبالنسبة لهؤلاء ، فقد حان الوقت ليقفزوا فوق الأسوار ويحطموا أغلالهم .

ما هو الخجل ؟

إذا كان لك أن تعود بالخجل إلى جذوره الأساسية فستجد أنه أساساً خوف من الناس . فالناس الخجولون يشعرون بالتهديد فى المواقف الاجتماعية ؛ فهم يفتقرون إلى الثقة بالنفس ويخشون الفشل ، فخجلهم هذا لا يسمح لهم بأن يُظهروا للآخرين طبيعتهم الخيرة .

ومن الممكن أن يكون الخجل أيضاً ناتجاً عن ضعف المهارات الاجتماعية . وعندما لا يعرف الناس كيف يتعاملون ويتصرفون مع الآخرين ، فمن المحتمل أن يفشلوا . وعندما تكثر مرات فشلهم ، يكون منطقياً أن يتجنبوا الناس . فهم يقلقون من أن يُستهزأ بهم أو يحقروا ، ولذا فهم يهربون من المواقف الاجتماعية .

ينبغى على من يعانون أن يخوضوا معاركهم فى داخلهم . فلقد أقنعوا أنفسهم بأنهم ليسوا جيدين بما فيه الكفاية . ولا شك فى أنه ينبغى عليهم أن يحدثوا بعض التغييرات الأساسية فى طريقة تفكيرهم فى أنفسهم لكى يتغلبوا على مشاعر النقص التى تستحوذ على تفكيرهم .

فالخجل ليس دائماً مرئياً للآخرين . فبعض الناس يشعرون فى داخلهم بالانزعاج ولكن يرتدون قناعاً لكى يخفوا مشاعرهم

الحقيقية . وفى بعض الناس يكون الخجل شيئاً واضحاً ، فهم يبدون مضطربين وخائفين .

وهناك بالطبع درجات متفاوتة من الخجل ، فقد ينتاب بعض الناس الخجل فقط فى مواقف بعينها أو مع أشخاص بأعينهم . وآخرون قد يغرقون فى الخجل طوال الوقت ، بصرف النظر عن المكان الذى يتواجدون فيه أو الأشخاص الذين يتواجدون معهم . وهذا يجعلهم يشعرون ويتصرفون بعجز وقلة حيلة مع الآخرين . فالخجل ، فى أسوأ صوره ، هو خوف يسبب الشلل .

هناك شيء واحد مؤكد : هو أن الخجل قد يمنعك من مقابلة ناس جدد والتعبير عن قدراتك . فبمجرد أن تبدأ فى تجنب الآخرين ، فسيتجنبك الآخرون كنتيجة لذلك . ومهما فعلت ، فلن تستطيع أن تظل بعيداً عن الجميع طوال الوقت . فمعظمنا لا يمكنه أن يعيش بمعزل فى الغابة ، يجمع الثمار والعسل ليحافظ على بقائه ، فنحن نعيش فى عالم اجتماعى . وفى مجتمعنا ، ترتبط المنافع فى حياتنا بالتفاعل مع الآخرين . وكما يقول المثل القديم " يمكنك أن تهرب ، لكن لا يمكنك أن تختبئ " .

قصة ماريز

" ماريز " شخصية منعزلة . فليس لها أصدقاء ، وتتناول غداءها بمفردها ، وتجلس فى الحصص فى هدوء تام . إنها خجولة جداً لدرجة أنها تشعر بالارتباك عندما تفكر فى أنها قد تضطر للتحدث إلى شخص ما . فتظل عيناها فى الأرض حينما تمشى فى الطرقات بين الفصول

آملةً ألا يلاحظها أحد . وهى تشعر بقليل من الارتياح مع الكبار ، ولكن إن لم يبدأ مدرس أو شخص كبير الحديث معها أولاً ، فعادة تحتفظ بصمتها معهم أيضاً .

وتتميز " ماريز " بشيء لا يعرفه أى من زملائها فى الفصل ، فهى تتمتع بموهبة العزف على البيانو وصوت جميل فى الغناء ، وهى خجولة جدا ، لذا لم تتقدم للكورال ، ولكنها تتلقى دروساً خصوصية فى الموسيقى . ومدرستها تحاول تشجيعها على الانضمام للكورال وإظهار موهبتها ، لكن حتى الآن ليست لديها الشجاعة . وهذه المدرسة تحاول أيضاً مساعدتها فى اكتساب الثقة والتواصل مع أندادها . فهى تعرف أن " ماريز " سوف تعيش حياة منعزلة إن لم تتغلب على بعض خجلها . وهذا القرار يتوقف على " ماريز " نفسها .

علامات الخجل

يتعرض الخجولون لأعراض عديدة ، بعضها بدنى (جسمى) وبعضها وجدانى ، والقائمة التالية تشتمل على المشاعر والسلوكيات التى يتصف بها الخجولون :

- ✓ الاحمرار الشديد للوجه .
- ✓ عدم القدرة على بدء المحادثات خاصة مع الغرباء .
- ✓ يهاجمهم الارتباك ، العرق ، الغثيان ، اضطراب المعدة ، جفاف الحلق ، خفقان القلب .

- ✓ الشعور بالحاجة الملحة لمغادرة الموقف فى الحال ، تجنباً للإغماء أو أزمة قلبية ، أو أى كارثة من هذا القبيل .
- ✓ يفضلون الوحدة بدلاً من خوض مغامرة الفشل أمام الآخرين .
- ✓ الشعور الشديد بأن الجميع يراقبونه ويحكمون عليه .
- ✓ عدم الرغبة إطلاقاً فى التحدث بصوت عال ، أو الاشتراك برأى شخصى .
- ✓ الشعور بالحرج الشديد عندما يوجه إليه سؤال .
- ✓ تجنب الناس والأماكن .
- ✓ عدم القدرة على التحدث ، أو النطق بأشياء ليست ذات مغزى .

لا يبدو هذا على أنه مدعاة للبهجة ، أليس كذلك ؟ إنه من السهل أن تدرك لماذا يعانى الخجولون ؛ لأنهم يخسرون فرصة رائعة فى المشاركة بأفكارهم ومشاعرهم مع الآخرين ، وإنه لمدهش أن ترى إلى أى مدى من الممكن أن يصبح الخجل قوة ضاربة إن لم تتعلم كيفية التغلب عليه .

ولحسن الحظ فإن الناس يمكنهم تعلم التغلب على الخجل عن طريق تحسين مهاراتهم الاجتماعية والثقة بالنفس . وهاتان المهارتان من الممكن أن تنقذا إنساناً خجولاً . وإذا كنت تحارب الخجل فإن المهارات الاجتماعية الموجودة فى الفصل السابق ستساعدك على بناء ثقتك بنفسك . وعندما تنمو ثقتك بنفسك وتزداد قوة ، فستزداد قدرتك على التواصل مع الآخرين . وإن حصلت على الاثنين فلن يهزمك الخجل أبداً .

التغلب على الخجل

إذا تجنبت مراراً المواقف الاجتماعية ، وإذا نفد وقود ثقتك بنفسك ، فأنت تحتاج لأن تشغل نفسك بشىء . إن صوتك الداخلى الخجول سيستمر فى إخبارك بألا تفعل شيئاً . ولكن إن لم تفعل شيئاً فلن تغير شيئاً ، وسيستمر الخجل فى السيطرة عليك . ومن ثم ، فإن أول شىء يتوجب عليك فعله هو أن تقنع نفسك بأن تتغير ، بأن تفعل شيئاً بخصوص خجلك . سيستغرق هذا بعض الوقت ، لكن أنت تستطيع أن تفعل ذلك .

! الشجاعة هى الخوف الشديد ، ثم الإمساك بزمام الأمور بأية وسيلة

" جون واين "

فيما يلى بعض المقترحات التى قد تساعدك على التغلب على الخجل :

١ سامح نفسك وحاول أن تستعيد حبك لها مرة أخرى .
هذه هى أول خطوة . لن تجدى معك تلك الخطوات الأخرى إن لم تتوقف عن انتقاد نفسك لفشلك فى الماضى . فقد انتهى وحدث نتيجة لخطأ ، فإذا استطعت أن تتعلم منه ، فهذا شىء جيد . ولكن لا تستمر فى إيلام نفسك كثيراً وقل لنفسك : " إننى سأتحسن " ، " إننى سأفوز " .

٢ العب مع خجلك لعبة " من الخاسر منا " . إن لم تكن تعرف هذه الفكرة فدعنى أشرحها لك : فى كرة السلة ، غالباً ما يلعب هذه اللعبة لاعبان ، أحدهما يرمى بالكرة ؛ وإذا نجحت الرمية ، يقوم الشخص الآخر برمى رمية مماثلة . إن لم يصب هذا اللاعب فسيحصل على حرف من كلمة مكونة من خمسة حروف . مثلاً فى أول مرة يخسر فيها الشخص رمية نجح فيها الشخص الآخر ، فإنه يحصل على الحرف الأول ، والمرة التالية التى يخسر فيها يحصل على الحرف الثانى وهكذا . ويستمر اللعب حتى يخسر اللاعب خمس رميات ، وتكتمل الكلمة ذات الحروف الخمسة . وبعد ذلك يخسر هذا اللاعب .

وبالنسبة للعبتك ، قم بإعداد قائمة للمواقف أو الأشخاص الذين قد تجنبتهم فى الماضى ، وضعها تحت عنوان " المرات التى فاز فيها الخجل " وضع فى القائمة كل ما تتذكره من أمثلة .

والآن ستبدأ اللعبة ، فستلعب مع خجلك " واحدة بواحدة " ، تناول أى موقف من تلك المواقف وحدد هدفاً تنجزه لكى تهزم فريق الخجل فى لعبة " من الخاسر " ، وفى كل مرة تحقق فيها أحد أهدافك يحصل فريق الخجل على حرف .

فعلى سبيل المثال إذا وضعت فى القائمة " أنا لا أرفع يدى أبداً للإجابة عن سؤال فى الفصل " ، اجعل لنفسك هدفاً أن تقوم بفعل هذا ، وإذا رفعت يدك فى أية حصة ، فسيحصل الفريق الخجول على حرف من الكلمة ذات الحروف الخمسة ، واستمر فى ذلك حتى يحصل الفريق الخجول على جميع حروف الكلمة .

حاول أن تكسب حرفاً واحداً على الأقل فى كل يوم . وبهذا المعدل يمكنك أن تفوز باللعبة فى خمسة أيام ـ أسبوع عادى من أسابيع الدراسة . وإذا كان بإمكانك أن تجعلها أسرع من ذلك ، فهذا شيء عظيم . وسرعان ما تصبح متمكنا لدرجة أن تهزم فريق الخجل كل يوم فى لعبة " من الخاسر " ، وفى نفس الوقت تتخلص من خجلك .

! التحسن يبدأ من نفسك .

٣ لا تثبط عزيمتك . لا تفرط فى الحديث عن أخطائك . فيسهل أن تعرض نفسك للتشتت إذا ركزت على الأشياء السلبية . فإذا قلت لنفسك إنك فاشل فستكون كذلك . ويحدث هذا بمنتهى البساطة . وبدلاً من ذلك ، عليك ممارسة التحدث الإيجابى إلى نفسك . وقم بمدح نفسك حينما تتقن شيئاً . وشجع نفسك ؛ قل لنفسك إنه بوسعك أن تنجح . ومهما حاولت الأفكار السلبية أن تتسلل إلى رأسك فقاومها ، واستبدلها بالأفكار الطيبة ، فهى تنفعك حقاً ، وابن نفسك بدلاً من هدمها ، وركز على أن تجعل من نفسك شخصاً جديداً واثقاً .

٤ قم بممارسة مهارات الحوار . فكر فى الأشياء قبل أن تقولها . تخيل المواقف التى قد يوجه إليك فيها أسئلة أو التى سيتوقع منك أن تشترك فيها ، وبعد ذلك فكر فيما ستقوله فيها . وإذا أقدمت على طلب مساعدة من شخص ما ، ففكر فى الطريقة التي ستطلب بها هذا . وبعد ذلك عليك بالممارسة فلم يولد أحد محاوراً محترفاً . فهى مهارة مكتسبة . فإذا أردت أن تتحسن

فى أى شيء ، فعليك أن تتدرب عليه مرات ومرات . تدرب مع صديقك أو أخيك أو أختك أو أمام المرآة ، تظاهر بأنك تتحدث مع رفيق فى الفصل ؛ تناول موضوعاً معيناً ، وابدأ فيه محادثة مليئة بالأسئلة والإجابات ، وإذا لزم الأمر ، فارجع إلى الفصل الثانى للاسترشاد بما ورد به من أفكار تتعلق بمهارات الحديث الفعالة .

٥ جرّب شيئاً جديداً . ابدأ ممارسة هواية جديدة . واشترك فى نشاط أو رياضة جديدة . التحق بناد كنت دائماً مهتماً به لكنك لم تكن تمتلك الشجاعة الكافية لتلتحق به . قم بالغناء أمام جهاز تسجيل . اطلب من قائمة طعام شيئاً لم تجربه من قبل ، فأهم شيء هو أن يكون لديك استعداد للتجربة . واستغلال الفرص الصغيرة يبنى ثقتك بنفسك .

ما نقوم به من تغييرات ولو كانت قليلة فى حياتنا اليومية من الممكن أن يجلب إلينا الحماس والحيوية ، فإحداث التغيير يساعد على كسر الرتابة ويسمح لك بالتشعب والنمو كشخص سوى ، كما أنه يوضح أنك واثق من نفسك بما يكفى لأن تأخذ فرصتك ، وسينمو فى هذه العملية بداخلك شخص جديد حاسم .

٦ انظر فى المرآة . ربما يبدو هذا نوعاً من السخافة ، لكن النظر إلى نفسك وممارسة التواصل بالعين وتعبيرات الوجه من شأنه أن يرفع من ثقتك . حيث إن النظر إلى شخص ما مباشرة فى العين (دون أن تحملق بالطبع) يعد علامة على الثقة بالنفس . انظر إلى شكل فمك ووجهك حينما تقول شيئاً . وقل نفس العبارة بنبرات صوت مختلفة . فالطريقة التى تقول بها الأشياء فى

غاية الأهمية . قم بتكرار عبارة ما حتى تتأكد من أنك قد قلتها بثقة ، وعندما تأخذ الخطوة التالية ـ وهى بالطبع قول العبارة إلى شخص آخر ـ ستكون أكثر ارتياحاً .

٧ **قم بتدوين مواطن قوتك** . ما هى الأشياء التى تجيدها ؟ وهل تسمح للآخرين بأن يروا هذا الجانب من شخصيتك ؟ وإن لم يكن الأمر كذلك ، فاختر شخصاً وزمناً مناسباً ومكاناً لتستخدم مهاراتك ونقاط قوتك . هذا لا يُعد استعراضاً ، وإنما بناءً لثقتك بنفسك وارتقاءً برأى الشخص الآخر فيك . اجعل ذلك وسيلة لإظهار نقاط قوتك لشخص واحد على الأقل كل يوم ولمدة أسبوعين .

٨ **ابدأ حوارات " آمنة " ، مع الغرباء فى الأماكن العامة** . ولماذا الغرباء ؟ حتى لا تشغل بالك إذا فشلت . فقد لا ترى هذا الشخص أبداً بعد ذلك . ولذا فأنت غير مضطر لأن تقلق بشأن الانطباع الذى تتركه لديه .

حدد من أين تبدأ : فى متجر بقالة ، أو مطعم ، أو محل ملابس ، أو مكتبة ، فتوجد أماكن لا حصر لها يمكنك أن تبدأ فيها محادثة عامة مع شخص غريب مثل موظف المتجر ، أو النادل ، أو أمين المكتبة .

ومن الممكن أن تركز فى جملتك الافتتاحية أو سؤالك الذى تبدأ به على ما يحدث من حولك . فعلى سبيل المثال يمكنك أن تسأل موظف المتجر " أين أستطيع أن أجد الأدوات المدرسية ؟ " أو تسأل

النادل " ما هو طبق اليوم ؟ " أو تسأل أمين المكتبة " أين يمكننى أن أجد هذا الكتاب ؟ " فهذه الأسئلة البسيطة ستجعلك تشعر بمزيد من الارتياح والاطمئنان عندما تبدأ محادثة .

وعندما يجيب الشخص الآخر ، فكر فيما إذا كان يمكنك الاستمرار فى المحادثة عن طريق توجيه سؤال آخر أو التعليق على الإجابة ، وبعد ذلك اطمئن لأنك تشجعت على أن تبدأ محادثة .

! **إن وضعت فى حسبانك أنك لن تستطيع ، فلن تستطيع أبداً .**

فى كل مرة تستخدم فيها هذه المقترحات ، فإنك تضعف من سطوة خجلك وتقوى ثقتك بنفسك . وينبغى عليك أن تشعر بالسعادة لأنك تتعامل مع مشكلة ما دون انسحاب .

لقد آن الأوان

حسناً ، الآن يوجد لديك بعض الأسلحة لكى تهزم العدو . فابدأ من اليوم استعدادك للمعركة . اجعل مهاراتك الاجتماعية وثقتك بنفسك على أهبة الاستعداد ، وكن مدركاً أنك تستطيع أن تتحكم فيما تشعر به وتفعله . حطم تلك المشاعر والأفكار السلبية . وكذلك السجن الذى أسرت بداخله .

! **لا يتحقق شىء ذو قيمة بدون الصبر ، والعمل الجاد ، والمعاناة .**

نتمنى لك حظاً سعيداً فتتغلب على الخجل وتصبح أكثر ثقة بنفسك . فقد أصبح لديك الآن ما يمكنك من النجاح . وعلى الرغم من أن هذا قد يستغرق وقتاً حتى تتعلم كيف تتخلص من خجلك ، إلا أن العقبة الوحيدة فى طريقك هى أنت ذاتك . فتعلم كيفية التفكير بطريقة إيجابية . وخطط لنفسك ، وحدد أهدافاً يمكن تحقيقها . فأنت أقوى مما تظن . وحقاً يمكنك القيام بهذا .

فأنت فى طريقك لأن تصبح أكثر نجاحاً وثقة بنفسك من أى وقت مضى . فاستمر فى هذا الطريق !

إذا وضعت فى ذهنك أنك مهزوم ، فلن تنتصر .

إذا وضعت فى ذهنك أنك لا تجرؤ ، فلن تجرؤ .

إذا أردت أن تفوز ، ولكن وضعت فى ذهنك أنك لا تستطيع ؛ فمن المؤكد أنك سوف تخسر .

إذا اعتقدت بأنك ستخسر ، فاعلم أنك قد ضِعت .

النجاح يبدأ بإرادة شخص ، وتكمن أسبابه فى العقل

إذا وضعت فى ذهنك أنك فذ ، فإنك كذلك .

ينبغى أن تفكر فى نفسك بإيجابية لكى ترتقى .

ينبغى أن تكون متأكداً من قدراتك حتى قبل أن تتمكن من الفوز بجائزة .

لا ينتصر فى معارك الحياة إلا الرجل الأسرع أو الأقوى .

لكن عاجلاً أو آجلاً فإن الرجل الذى يفوز هو الرجل الذى يؤمن أن بوسعه أن يفوز .

اكتسب الأصدقاء الأوفياء
وكن واحداً منهم



ما فائدة الأصدقاء؟

كلنا يحتاج إلى الأصدقاء، لكننا لا نصل جميعنا لما لدينا من قدرات على تكوين الصداقة. إذا شعرت بأن لسانك قد انعقد بين مجموعة من الناس، أو صارعت الخجل، أو أخطأت خطأ خسرت بسببه صديقاً، فأنت لست بمفردك.

فالقدرة على تكوين صداقات وكذلك الحفاظ عليها من الأمور المهمة لسعادتنا ونجاحنا في الحياة، حيث إن تحسين مهاراتنا في تكوين الصداقات يعد ضرورة حتمية. وهنا يمكن لهذا الكتاب أن يساعدك!

كيف تتواصل مع الآخرين

في داخل هذا الكتاب ستجد ما يساعدك على تكوين صداقات مثل: معاملة الآخرين باحترام وكياسة، والتمتع بروح الدعابة، الإنصات بعضنا إلى بعض، والعناية بعضنا ببعض، وأكثر من ذلك. فاتخاذ الخطوة الأولى يعتبر أساسياً شأنه في ذلك شأن معرفة الطريقة التي تبدأ بها حواراً وكيفية الاستمرار فيه، وستجد الكثير من المقترحات الخاصة بشأن كيفية تحسين هذه المهارات، وخلق انطباع مبدئي جيد.

يمنحك كتاب "اكتسب الأصدقاء الأوفياء وكن واحداً منهم" عشر نصائح خاصة بالتواصل مع الآخرين، بالإضافة إلى مجموعة من المهارات الاجتماعية التي يمكنك استخدامها في العديد من المواقف الاجتماعية. كما يتضمن هذا الكتاب أيضاً قائمة من السلوكيات التي ينبغي أن تتجنبها لكي لا تفسد صداقاتك أو تتعرض للخطر.

وأخيراً، إذا كنت خجولاً جداً لدرجة أنك تتجنب الناس فعلاً، فإن هذا الكتاب يقدم لك بعض الخطوات البسيطة التي تمكنك من التغلب على خوفك. فمن الممكن أن يكون النجاح في تكوين صداقات جديدة مصدراً مهماً وعظيماً للثقة بالنفس والشجاعة.

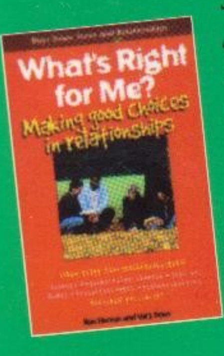
حائزة على اعتماد المركز القومي لتنشئة الأطفال عام ١٩٩٨.

كتب أخرى في سلسلة مرحلة المراهقة وبناء العلاقات تشمل

Who's in the Mirror? Finding the Real Me

كيف تكتسب المزيد من السيطرة على حياتك عن طريق تعلم كيفية التواصل مع والديك، وحل المشكلات، وتقييم الرسائل التي تبثها وسائل الإعلام، واتخاذ قرارات صائبة

What's Right for Me? Making Good Choices in Relationships



ماذا تفعل عند التعرض للتحامل والمضايقة ومشاعر الغيرة والغضب والعنف؟ كيف تحمي نفسك من الاغراءات الجنسية التي تفرضها عليك مرحلة المراهقة؟





مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة